

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

LA LÉGISLATION ÉCONOMIQUE ET FISCALE DU RHUM EN FRANCE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

DISPENSÉ DE LA SOUTENANCE

(Arrêté ministériel du 15 septembre 1939)

PAR

André LAURENS

Lauréat de la Faculté de Droit de Bordeaux

BORDEAUX

IMPRIMERIE-LIBRAIRIE DELMAS

6, Place Saint-Christoly, 6

1939

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

LA LÉGISLATION ÉCONOMIQUE ET FISCALE DU RHUM EN FRANCE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

DISPENSÉ DE LA SOUTENANCE

(Arrêté ministériel du 15 septembre 1939)

PAR

André LAURENS

Lauréat de la Faculté de Droit de Bordeaux

BORDEAUX

IMPRIMERIE-LIBRAIRIE DELMAS

6, Place Saint-Christoly, 6

1939

FACULTE DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

M. FERRON, *, *Q I.*, *Doyen honoraire.*

PROFESSEURS HONORAIRES :

MM. LESCURE, *, *Q I.*, *§*;

NOAILLES, *, *Q I.*; BENZACAR, *, *Q I.*; MARGAT, *Q I.*

MM. FERRADOU, *, *Q I.*, *Doyen*, professeur d'*Histoire du droit*, chargé d'un cours de *Pandectes* (Diplôme d'études supérieures).

BONNECASE, *, *Q I.*, professeur de *Droit civil*, chargé d'un cours de *Droit maritime* (3^e année) et d'un cours de *Droit civil approfondi* (Doctorat).

PALMADE, *, *Q A.*, *§*, professeur de *Droit commercial*.

VIZIOZ, *Q I.*, professeur de *Procédure civile*, chargé d'un cours de *Droit civil comparé* (Diplôme d'études supérieures) et d'un cours de *Procédure civile et voies d'exécution* (Capacité).

BONNARD, *, *Q I.*, *§*, *Assesseur du Doyen*, professeur de *Droit administratif*, chargé d'un cours de *Droit constitutionnel comparé* (Diplôme d'études supérieures).

POPLAWSKI, *, *Q I.*, professeur de *Droit criminel*, chargé d'un cours de *Législation industrielle* et d'un cours de *Droit criminel* (Capacité).

BOYÉ, *, *Q I.*, *§*, professeur de *Droit romain*.

MOUNIER, *Q I.*, professeur de *Economie politique*, chargé d'un cours de *Histoire des doctrines économiques* (Diplôme d'études supérieures).

BIBIÉ, *, *§*, professeur de *Droit international public*.

RÉGLADE, *Q I.*, professeur de *Droit constitutionnel et administratif*, chargé d'un cours de *Droit international privé* (Licence).

GARRIGOU-LAGRANGE, *Q A.*, professeur de *Economie politique et Science financière*, chargé d'un cours de *Législation coloniale* (3^e année).

HUBRECHT, *Q I.*, professeur de *Histoire du droit* (Doctorat), chargé d'un cours de *Droit romain* (Licence, 2^e année).

LABORDE-LACOSTE, *, *Q I.*, professeur de *Droit civil*, chargé d'un cours de *Droit civil* (Capacité) et d'un cours de *Enregistrement*.

BRETHER DE LA GRESSAYE, *Q I.*, professeur de *Droit civil*, chargé d'un cours de *Droit civil* (Capacité).

DE LAUBADÈRE, agrégé, chargé des cours de *Droit international public* (Licence et doctorat) et d'un cours de *Droit public* (Capacité).

VIGREUX, agrégé, chargé d'un cours de *Economie politique* (2^e année de licence).

BERNARD, chargé de cours (*Droit romain*).

M. ARTIGUELONG, *Q I.*, *Secrétaire.*

M^{me} COSTES, *Q I.*, *Secrétaire adjointe.*

M^{me} SOUBIE, *Q A.*, *Bibliothécaire.*



LA LÉGISLATION ÉCONOMIQUE

ET FISCALE

DU RHUM EN FRANCE

INTRODUCTION

Le rhum est un produit que tous, en France et même dans le monde, connaissent et apprécient. Et pourtant, si tous les Français connaissent et consomment le rhum, bien peu ont des données précises sur son histoire, sa nature et sa fabrication, l'importance de son commerce et sa législation.

Bien peu se doutent, quand ils achètent du rhum, du travail important fourni par tous ceux qui ont contribué à le mettre à leur goût depuis le moment où le liquide est sorti du robinet jusqu'au jour où il leur est présenté, prêt à être consommé.

Presque tous ignorent l'intervention de plus en plus serrée de l'Etat sur le marché du rhum et les droits de plus en plus élevés dont le fisc grève cet article. C'est en effet le triste privilège des seuls professionnels d'assister à cette emprise quotidienne de l'Etat et de se rendre compte que cette double intervention économique et fiscale contribue à la cherté du rhum, comme d'ailleurs de

beaucoup d'autres produits. Il nous paraît donc intéressant de faire une étude sur cette question; heureux si nous pouvons ainsi éveiller l'opinion publique, dans la mesure de notre possible, sur l'importance de nos grandes productions coloniales, parmi lesquelles ce vieux produit qu'est le rhum des colonies françaises mérite une place toute particulière.

De ce qui précède découlera le plan de notre ouvrage. Une partie préliminaire aura pour but d'indiquer assez brièvement ce que c'est que le rhum et la définition qu'en donne la loi elle-même, l'histoire de cet article, l'organisation de son commerce et la place qu'il tient dans notre économie coloniale et métropolitaine.

Après avoir ainsi dégagé l'importance de ce produit, nous en arriverons à sa législation, qui sera le principal objet de notre travail. Laissant de côté la législation purement coloniale, nous prendrons le rhum à la sortie de la colonie pour étudier seulement sa législation en France.

La première partie traitera de l'importation du rhum dans la métropole. Cette importation fut absolument libre jusqu'en 1914. La Grande Guerre amena avec elle un régime d'exception : la réquisition, mais surtout le bouleversement général qu'elle entraîna fut la cause profonde des réglementations successives de l'après-guerre.

En ce qui concerne l'importation, deux grandes idées dominent la question :

— la première, c'est la prohibition de l'entrée en France des rhums étrangers, comme d'ailleurs de tous les alcools étrangers, à quelques exceptions près. Les rhums de nos colonies françaises bénéficient de ce que l'on appelle le « privilège colonial » et, seuls, peuvent être importés en France;

— la deuxième, c'est le contingentement de ces rhums coloniaux eux-mêmes, institué par la loi de finances du 31 décembre 1922 :

« Les rhums de nos colonies ne sont admis dans la métropole, en franchise, que dans la limite d'une certaine quantité, quantité qui a d'ailleurs varié plusieurs fois et qui est actuellement fixée à 201.650 hectolitres en alcool pur par année. La loi de finances du 31 décembre 1937 a stabilisé ce régime jusqu'en 1949. »

Au-delà de cette quantité de rhums dits « contingentés », il peut être importé une quantité théoriquement illimitée de rhums coloniaux, qui sont dits alors rhums « hors contingent » ou rhums « surtaxés ». Ces rhums ne peuvent, en effet, être versés à la consommation que s'ils acquittent une surtaxe dont le taux, qui a constamment augmenté, est actuellement prohibitif. En fait, ils ne sont donc jamais consommés en France, et les négociants n'importent ces rhums hors contingent que pour les besoins de l'exportation et dans la limite de ces besoins : en effet, ces rhums n'ont plus à acquitter de surtaxe s'ils sont réexportés à certaines conditions, et leur prix bien inférieur à celui des rhums contingentés permet aux exportateurs français de lutter sur les marchés étrangers avec les rhums étrangers. C'est donc tout un régime spécial qui est prévu pour cette exportation, régime que nous examinerons à la fin de notre étude.

Cette double restriction à l'importation des rhums en France, à savoir qu'il ne peut entrer que des rhums des colonies françaises et qu'il ne peut en entrer en franchise qu'une certaine quantité, est restée la seule réglementation pendant environ douze ans. En effet, cette législation, bien que heurtant le principe fondamental du commerce qui est la liberté, donnait à peu près satisfaction à tous les intérêts en présence, qui sont pourtant nombreux; on était arrivé à concilier ces intérêts; on avait élargi le contingent et tous s'étaient adaptés au nouveau régime.

Mais ce régime portait en lui les germes d'une crise.

La consommation normale et régulière du rhum était,

en effet, avant le contingentement, très notablement supérieure au chiffre fixé par la loi de 1922; une hausse de prix devait infailliblement être provoquée par cette réglementation, c'est ce qui se passa. Or il ne faut pas oublier que la consommation se dérobe d'elle-même dès que les prix atteignent un certain échelon, vérité fondamentale plus sensible encore dans notre marché, qui est influencé par le prix des eaux-de-vie métropolitaines; cette baisse de consommation se produit dans un délai plus ou moins long, mais elle se produit fatalement. Le rhum ne pouvait échapper à cette loi naturelle. Aussitôt après la loi du contingentement, il est bien évident que les besoins restèrent pendant un certain temps supérieurs à l'entrée des marchandises, c'est d'ailleurs ce qui fit monter les prix; mais ce que la loi avait prévu pour combler le déficit, à savoir la mise à la consommation des rhums surtaxés, agit en sens contraire, parce que le législateur commit la lourde faute économique de donner à la surtaxe un caractère prohibitif. Et, dès 1924, la consommation baissa dans de notables proportions : alors que jusqu'à cette année la courbe des importations épousait étroitement la courbe des productions coloniales, elle s'en éloigne à partir de 1924 et l'écart est chaque année de plus en plus grand.

Il convient d'ajouter qu'il y a d'autres causes à cette diminution de consommation, parmi lesquelles il faut citer principalement : les nouvelles conditions de la vie, l'augmentation des droits sur les alcools, qui, en faisant du rhum un produit toujours plus coûteux pour le consommateur, fausse la loi de l'offre et de la demande, et aussi, il faut bien le dire, la spéculation qui s'est emparée de notre marché et qui, pendant près de deux années, 1929 et 1930, a maintenu l'article à des prix trop élevés. Le rhum étant trop cher, le consommateur s'en est déshabitué dans une certaine mesure, et à partir de 1931 c'est

l'effondrement des cours : il est impossible de lutter longtemps contre les lois naturelles, d'autant plus que cette crise du rhum coïncide avec la crise économique générale.

De 1931 à 1934, c'est une double crise de consommation et de prix.

Devant cette situation et à la demande des producteurs coloniaux, l'Etat, tout en maintenant le principe du contingentement, intervient à plusieurs reprises pour diriger l'importation des rhums coloniaux.

A partir de 1934, nous assistons ainsi à une série de mesures :

- fractionnement des expéditions ou échelonnement en 1935;
- ponction de 50.000 hectos sur les contingents des années 1935 et 1936, en 1935,

mesures que nous étudierons spécialement, car elles constituent une très intéressante expérience d'intervention de l'Etat en matière économique, un véritable essai d'économie dirigée que nous aurons à apprécier.

Toute cette réglementation ne suffit pas, les cours, qui avaient remonté à la suite de chacune de ces mesures, s'effondrent de nouveau et, malgré la dévaluation de 1936, la crise menace encore le marché du rhum à la fin de l'année 1937 : c'est qu'on se résout à l'inévitable toujours trop tard. La grande erreur de l'histoire du contingentement, c'est qu'on a toujours pensé qu'il fallait empêcher de vendre plus, mais que l'on n'a jamais prévu ce qu'il faudrait faire si l'on vendait moins. Or, on vend moins, le rhum s'accumule, et la baisse que les diverses mesures législatives ont voulu empêcher, se reproduit. C'est alors, en décembre 1937, que les producteurs coloniaux s'agitent à nouveau et, cruelle ironie du sort, s'adressent à M. Barthe. C'est donc à l'homme qu'ils honnissaient le plus en 1922, parce qu'il leur avait imposé le contingentement, qu'ils

vont demander aujourd'hui aide et protection pour eux et le rhum. Et c'est encore une loi de finances : celle du 31 décembre 1937, qui pose le premier jalon d'une nouvelle réglementation de l'importation des rhums, que l'on a pris l'habitude d'appeler : « Le Statut du Rhum. » Ce n'est pas encore l'étatisation, mais il est certain que c'est un pas de plus vers une économie du rhum complètement dirigée.

Nous aurons donc à examiner cette nouvelle organisation et à nous demander s'il ne faut pas y voir l'annonce d'un office du rhum, peut-être même d'un monopole.

Le rhum étant entré en France, nous étudierons, dans une deuxième partie, la législation de ce produit à l'intérieur de la métropole. Le rhum étant un spiritueux, il est évidemment soumis au régime interne de tous les spiritueux, mais le législateur a également créé pour lui une législation spéciale de protection. Il a voulu que le rhum soit un spiritueux distinct de tous les autres, il a voulu que le rhum soit « le rhum ».

Il y aura lieu d'envisager comment ce produit, à sa sortie des entrepôts de douane, est confié aux importateurs, son régime dans les magasins de ces négociants, les formalités de circulation jusqu'au moment où il est consommé et les droits qu'il acquitte. Il ne s'agit plus ici d'une intervention économique de l'Etat, mais d'une intervention fiscale. Cette réglementation heurte déjà moins notre esprit, parce que ce dernier commence à y être habitué. La fiscalité est d'ailleurs indispensable, mais, quand elle est trop poussée, elle est nuisible à tous les intérêts en présence, à l'intérêt du fisc lui-même. Or, l'histoire des droits sur l'alcool peut se résumer en une augmentation constante de ces droits; aussi le vieux dicton : « L'impôt se dévore lui-même », est-il applicable à notre matière, d'autant plus qu'à côté de cette fiscalité excessive, il existe le

privilège des bouilleurs de crus, injustice flagrante, mais privilège électoral.

Ce régime d'exception heurte notre esprit d'équité, car devant l'impôt le grand principe, le seul qui devrait exister, c'est l'égalité. Et, dans la pratique, il a des conséquences graves : non seulement la franchise accordée aux bouilleurs est une perte importante pour le Trésor, mais encore la fraude que permet ce privilège est d'une importance telle que l'on peut chiffrer à un minimum de 1 milliard de francs les sommes soustraites ainsi aux finances publiques. Il faut ajouter que plus les droits sont élevés, plus cette fraude est favorisée. La fiscalité excessive est toujours un appât à la fraude, mais il est vraiment curieux de constater que c'est l'Etat lui-même qui la facilite en créant et en maintenant, malgré toutes les campagnes qui sont faites contre lui, un privilège inique.

Ayant ainsi fait l'étude de l'importation des rhums et de leur législation à l'intérieur de la France, il conviendra d'examiner enfin ce qu'il advient des rhums « hors contingent » ou « surtaxés ». Nous avons dit que ces rhums ne peuvent être versés à la consommation en France que s'ils acquittent une surtaxe prohibitive : c'est donc qu'en fait ils sont supprimés du marché métropolitain. Mais nous avons aussi signalé que les négociants importaient cependant des rhums hors contingent pour les besoins de l'exportation, le législateur ayant prévu un régime spécial pour ces rhums surtaxables. Une partie complémentaire traitera donc de la réexportation des rhums coloniaux à l'étranger. Nous examinerons comment les rhums hors contingent peuvent être admis sur le territoire de la métropole et à quelles conditions ils peuvent être exemptés de la surtaxe. Il conviendra d'indiquer également les possibilités de vente de nos rhums coloniaux à l'étranger et de montrer comment et pourquoi notre commerce d'exportation est malheureusement très limité.

De cette étude, nous essaierons, dans notre conclusion, de dégager les enseignements qu'elle comporte : il y a incontestablement intervention de l'Etat dans une branche importante de notre production. Nous aurons à nous demander si cette intervention peut donner satisfaction à tous les intérêts en présence et à l'intérêt général et si le retour à la liberté n'est pas souhaitable, mais ce retour à la liberté est-il possible ?

PARTIE PRÉLIMINAIRE

LE RHUM

CHAPITRE PREMIER

NATURE ET FABRICATION DU PRODUIT LA DEFINITION LEGALE DU RHUM

Nous n'avons nullement l'intention de faire un cours de chimie et de distillation, nous manquerions absolument de compétence, et ce ne serait d'ailleurs pas la place dans notre étude. Nous avons seulement le désir de donner des notions très générales, mais exactes, afin de préciser dans l'esprit du lecteur les connaissances incomplètes ou fausses qu'il peut avoir sur le rhum.

§ 1. — *La nature du rhum.*

Le rhum est une eau-de-vie provenant exclusivement de la fermentation alcoolique et de la distillation soit des mélasses ou sirops provenant de la fabrication du sucre de canne, soit directement du jus de canne à sucre. Il est composé d'alcool éthylique et d'un groupe de corps qu'on a coutume d'appeler « le non-alcool » ou « les impuretés ».

L'alcool éthylique constitue la partie alcoolique pure du rhum. Les impuretés comprennent : des acides, des aldéhydes, des éthers, des alcools supérieurs et du furfurool.

Ce sont elles qui donnent au produit son arôme. Le coefficient de non-alcool est essentiellement variable, selon la qualité et la provenance des divers rhums. Dans la pratique il varie de 240 à 1.000 grammes, ce qui signifie qu'il peut exister dans un rhum entre 240 et 1.000 grammes d'impuretés par hectolitre d'alcool pur. La moyenne pour les rhums importés est de 300 à 400. Les rhums qui ont un coefficient d'impuretés supérieur à cette moyenne (de 600 à 1.000) sont les rhums dits « grand arôme », ou mieux « fort arôme ». Ils surprennent le goût du consommateur et ne peuvent être employés seuls. Ils servent surtout, dans un foudrage, à améliorer d'autres rhums.

Quel est le rôle respectif des différents corps qui composent le non-alcool dans la formation de l'arôme ? C'est une question à laquelle il n'a pas été jusqu'à maintenant répondu : il est donc impossible de reconstituer le rhum par la synthèse.

Quoi qu'il en soit, ce sont les réactions de ces divers éléments qui donnent au produit son goût; or, le nombre de ces éléments varie dans chaque rhum, et c'est ce qui nous explique les différences qui existent entre les divers rhums.

Le rhum de vesou, qui est extrait directement du jus de la canne à sucre, a un arôme très faible, alors que celui qui provient des mélasses, le rhum de mélasse, est plus corsé. C'est dire que le premier contient une plus faible proportion d'impuretés que le second. De plus, les rhums de même catégorie, de vesou ou de mélasse, n'ont aucun le même parfum. Cela dépend du terroir et aussi des secrets de fabrication, qui modifient profondément le non-alcool. Il existe ainsi pour les rhums, comme pour les vins, de véritables crus.

Il convient d'ajouter que tous les rhums, quand ils viennent d'être fabriqués, sont incolores. C'est ainsi qu'ils sont consommés à la colonie, où ils reçoivent le nom plus

spécial de « grappe blanche » ou « tafia ». En vieillissant dans des fûts de chêne, brûlés à l'intérieur, le produit se teinte graduellement en jaune brun. La belle couleur acajou que présente le rhum tel qu'il se vend généralement en France est obtenue en ajoutant au rhum une petite proportion de caramel; cette opération est parfaitement licite.

§ 2. — *La fabrication du rhum.*

D'une façon schématique nous pouvons dire que, pour faire du rhum, on provoque la fermentation du vesou ou de la mélasse pour obtenir un moût, véritable jus de canne, que l'on distille ensuite.

Pour obtenir le vesou, qui est le jus direct de la canne à sucre, il faut broyer cette dernière : fraîchement coupée, elle est jetée sur des tapis roulants, qui la conduisent à des moulins spéciaux et très puissants. Le jus abondant qui en sort tombe dans la cuvette des moulins, puis est dirigé vers des réservoirs surmontés de tamis, qui retiennent les détritrus solides provenant du broyage. Le jus de canne est ainsi recueilli après cette tamisation. Il convient d'ajouter que la partie ligneuse de la canne ne sera pas perdue, car c'est un excellent combustible.

Pour obtenir la mélasse, on soumet le jus de canne aux diverses transformations propres à en extraire le sucre. L'opération donne un résidu, qui est la mélasse.

Il y a donc à la colonie des fabriques où l'on fait uniquement le rhum de vesou et qui traitent directement le jus de canne et des usines à sucre, où le rhum est une industrie secondaire, et qui traitent la mélasse pour produire le rhum de mélasse.

Vesou ou mélasse, cette matière sucrée, qui est le point de départ de la fabrication du rhum, ne fermenterait pas à son état normal. Elle doit être ramenée à un certain degré par addition d'eau : c'est la « composition » qui se

fait dans d'énormes cuves appelées « cuves de fermentation ». Dès lors, la fermentation est possible, mais, abandonnée à elle-même, elle risquerait d'être lente, défectueuse et incomplète. On ensemence donc le liquide avec des levures; quelques heures après, le liquide devient effervescent : la fermentation est commencée. Elle dure deux à trois jours. On se trouve alors en présence du moût, véritable vin de canne, de couleur jaune sale et d'odeur forte, très désagréables. C'est pourtant lui qui, par distillation, va donner le rhum.

Pour cette deuxième opération, depuis le temps du Père Labat jusqu'à la fin du xix^e siècle, on employait des appareils à feu nu. De nos jours, ils ont été remplacés par la colonne à distiller à jet continu bien connue de tous en France.

Le moût est envoyé à l'aide d'une pompe d'abord dans un « chauffe-vin », puis il descend dans la colonne à distiller, où de plateaux en plateaux il rencontre un courant de vapeur, qui va de bas en haut. La vapeur en s'élevant est de plus en plus riche en alcool, tandis que le liquide en est de plus en plus pauvre. Au haut de la colonne, les vapeurs alcooliques passent dans un serpentin baignant dans un réfrigérant : elles s'y condensent et le rhum coule à jet continu dans une sorte d'éprouvette, où flotte un alcoomètre, le tout protégé par une cage grillagée, scellée et plombée par les Contributions indirectes. De là, le liquide est canalisé dans d'énormes foudres, toujours sous la garde des sceaux et des fils de fer de l'Administration. Quant au liquide, il arrive au bas de la colonne à distiller et, si l'appareil est bien réglé et si l'opération a été bien conduite, il ne doit plus contenir aucune trace d'alcool : c'est la vinasse. Elle contient beaucoup d'impuretés; beaucoup de distillateurs s'en débarrassent, d'autres au contraire la conservent pour servir à la fabrication des rhums « fort arôme ».

§ 3. — *La définition légale du rhum.*

De ce qui précède, il ressort que le rhum est un spiritueux nettement défini et la loi l'a confirmé à plusieurs reprises.

Déjà la loi du 31 mars 1903, qui distingue les alcools naturels de la généralité des spiritueux, cite le rhum dans son article 23 et le définit comme une eau-de-vie naturelle. Le texte est ainsi conçu :

« Il est délivré par la Régie pour le transport des alcools des titres de mouvement (acquits et congés) sur papier de deux couleurs différentes : les uns, libellés sur papier rose, sont applicables à la généralité des spiritueux, quelle qu'en soit la provenance; les autres, établis sur papier blanc, s'appliquent exclusivement :

» 1° Aux eaux-de-vie et alcools naturels provenant uniquement de la distillation des vins, cidres, poirés, marcs, cerises et prunes;

» 2° Aux rhums et tafias naturels, pour lesquels, lors de leur incorporation, il sera justifié de leur provenance directe des colonies françaises... »

Aucun doute n'est permis : le rhum des colonies françaises est un alcool naturel. Il est utile de préciser « des colonies françaises », car l'énumération légale est restrictive, et ne citant pas les rhums étrangers, anglais ou autres, il faut en conclure que ces derniers sont des alcools d'industrie. Evidemment, au point de vue logique, cette distinction est très arbitraire, mais le texte est formel. Or, en 1903, les rhums étrangers ne sont pas prohibés, et il est curieux de noter cette différence de régime entre deux produits qui sont tous les deux des alcools de canne à sucre.

C'est le règlement du 3 septembre 1907, pris en application de la loi du 1^{er} août 1905 sur les fraudes, qui, pour la première fois, dans son article 6, définit le rhum :

« La dénomination de rhum ou de tafia est réservée au produit exclusif de la fermentation alcoolique et de la distillation soit du jus de canne à sucre, soit des mélasses ou sirops provenant de la fabrication du sucre de canne. »

Il est impossible d'être plus net.

Le décret du 19 août 1921 reprend cette définition et la complète; l'article 6 est ainsi rédigé :

« La dénomination de rhum ou de tafia est réservée à l'eau-de-vie provenant exclusivement de la fermentation alcoolique et de la distillation soit des mélasses ou sirops provenant de la fabrication du sucre de canne, soit du jus de canne à sucre non privé, par défécation, des principes aromatiques auxquels les rhums et tafias doivent leurs caractères spécifiques. »

Ainsi, le législateur commence à parler des caractères spécifiques du rhum.

Enfin, le règlement d'administration publique du 28 juin 1938 précise dans son article III :

« Le dernier paragraphe de l'article 6 du décret du 19 août 1921 est modifié ainsi qu'il suit : les spiritueux visés au présent article perdent tout droit aux dénominations énumérées audit article lorsque, par suite d'une rectification consécutive à la distillation ou de tout autre traitement approprié, ils présentent les caractères d'un spiritueux rectifié.

» Sont considérés comme spiritueux rectifiés :

» 1° Les spiritueux ne présentant pas les caractères spécifiques des eaux-de-vie naturelles;

» 2° Les spiritueux renfermant une quantité totale d'éléments volatils autres que l'alcool (acides, éthers, aldéhydes, furfurol et alcools supérieurs) inférieure à 280 grammes par hectolitre d'alcool à 100 degrés. »

Le rhum faisant partie de ces spiritueux visés à l'article 6 du décret du 19 août 1921, il en résulte qu'il perd droit à sa dénomination légale :

- lorsqu'il ne présente plus ses caractères spécifiques;
- lorsque la quantité d'impuretés qu'il contient est inférieure à 280 grammes par hectolitre d'alcool pur.

Ce n'est plus alors qu'un spiritueux rectifié.

Ce texte a d'ailleurs soulevé de vives protestations dans les milieux professionnels, et il a été prouvé par des analyses faites en douane, sur des produits arrivant directement de la colonie, qu'il existe des rhums absolument purs, qui ont un coefficient de non-alcool inférieur à 280. Mais le texte est formel, et nous ne pensons pas qu'il subisse de modification. Ce sera donc aux importateurs à demander à la colonie de n'expédier que des rhums répondant à la définition donnée par le législateur français, ainsi que le leur permet la clause généralement insérée dans tous les contrats de rhum, à savoir :

« Les rhums faisant aliment au présent contrat devront répondre aux exigences de la loi. »

§ 4. — *Les pays producteurs de rhums.*

Il convient d'indiquer maintenant quels sont les principaux pays qui dans le monde produisent le rhum; ce sont : Cuba, la Guyane britannique, la Guadeloupe, la Jamaïque, Java, les îles Hawaï, la Martinique, l'île Maurice, Porto-Rico, les Philippines, la Réunion, la Trinité, c'est-à-dire les principaux pays producteurs de sucre, les Indes britanniques exceptées. Dans ces contrées, la consommation locale est considérable.

Par l'énumération précédente on voit que nos trois colonies sucrières les plus importantes : la Martinique, la Guadeloupe et la Réunion, sont aussi grandes productrices de rhum.

Madagascar, l'Indochine, la Guyane, les établissements

français de l'Océanie et la Nouvelle-Calédonie produisent le rhum, mais en moins grande quantité.

Jadis les rhums des Antilles, notamment ceux de la Jamaïque, de Démérara, de la Trinidad, jouissaient d'une certaine faveur, peut-être parce qu'il y a trente ou quarante ans nos voisins, plus pratiques et plus commerçants que nous, s'étaient appliqués avant nous à mieux produire et à mieux présenter, peut-être aussi par simple snobisme, « Old Jamaica Rum », cela faisait bien sur une bouteille.

Actuellement, nous l'avons dit : seuls les rhums des colonies françaises entrent en France, et les Français apprécient à sa juste valeur le rhum de leurs vieilles colonies.

CHAPITRE II

NOTIONS HISTORIQUES GENERALES SUR LE RHUM EVOLUTION DE SON MARCHÉ : PRODUCTION, CONSOMMATION ET PRIX

§ 1. — *Le rhum avant 1914.*

Il serait téméraire d'affirmer que les Grecs connaissaient le rhum, car les précisions historiques nous manquent à cet effet, mais il paraît certain que, dans les régions tropicales, favorables à la culture de la canne à sucre, les hommes, poussés par un goût inné pour les boissons fermentées et les spiritueux ont, depuis les époques les plus reculées, retiré de cette plante des breuvages alcooliques, qui sont les ancêtres de notre rhum actuel.

En tout cas, de 1625 à 1700, l'époque de la colonisation de la Martinique, de la Guadeloupe et de la Réunion, nous avons des documents historiques qui nous montrent l'industrie de la canne à sucre en pleine activité, donc vieille sûrement de nombreux siècles.

Le Père Labat, Missionnaire Dominicain, envoyé aux Antilles en 1692, fondateur de la ville de Basse-Terre, à la Guadeloupe, en 1703, nous renseigne sur la fabrication du sucre et de l'eau-de-vie de canne, dans ses *Nouveaux voyages aux Isles d'Amérique*. Il nous apprend que ce sont les sauvages qui appelaient cette eau-de-vie, « tafia », et que les colons la nommaient « guildive ». Le mot « tafia » est d'ailleurs resté; il a même été, nous l'avons vu, consacré par la loi française.

L'industrie de ce « tafia » est très prospère aux Antilles à la fin du xvii^e siècle : il se vend d'abord sur place et

dans les îles voisines et les parties les plus proches du continent américain, « on en porte aux Espagnols de la côte de Carac, de Carthagène, des Honduras et des Grandes Isles. »

Enfin, au fur et à mesure que les communications avec la France sont plus nombreuses et plus faciles, les colons développent l'industrie en vue de l'exportation dans la métropole.

Avec le XVIII^e siècle, nous arrivons à une phase très instructive de l'histoire du « guildive ». C'est une véritable préface de nos temps modernes.

Les « guildives » constituant un bénéfice à peu près net pour les colons, ces derniers en intensifient la production et tentent d'envahir le marché français. Or, la pinte de « guildive » vaut 7 à 8 sols, celle d'eau-de-vie de vin vaut 15 à 16 sols : le résultat est facile à prévoir.

Mais cela ne va pas tout seul, l'industrie nationale proteste, le Midi bouge... déjà, et le Roi, dans une ordonnance du 24 janvier 1713, proscriit la fabrication et le commerce des « guildives » afin de sacrifier tout au commerce important des eaux-de-vie de vins, qui se fait tant au dedans qu'au dehors du royaume.

Il est intéressant de méditer sur l'exposé des motifs de l'ordonnance royale :

« La France doit défendre ce transport et ce commerce, sinon l'Etat se manque à lui-même, il donne à ses colonies son propre commerce, il les enrichit à ses dépens, il leur sacrifie ses propres cultures : les travaux du peuple. »

Les Anglais, eux, ferment les yeux sur ce trafic, cela est aisé à comprendre : c'est qu'ils n'ont pas de vignobles.

Ces quelques lignes suffisent à nous faire deviner tout ce qui a dû se passer. Ainsi, en 1713, le Roi accorde au Midi la prohibition des « guildives »; deux cents ans plus tard, en 1922, le législateur de la République sera moins généreux; il ne lui donnera que le contingentement des

rhums coloniaux. C'est que son pouvoir est moins absolu, mais il était intéressant de faire ce rapprochement et de trouver ainsi dans l'histoire un précédent d'une économie tout à fait dirigée.

Et ce n'est pas tout. C'est également pendant cette période de prohibition dans l'intérêt national que va naître la fraude. En effet, le Roi de France dispose bien du pouvoir absolu, mais il n'a pas les moyens de répression que l'Etat peut mettre en œuvre de nos jours. Aussi est-il facile d'imaginer que les colons des Antilles ont dû se consoler, et qu'aidés par les Anglais, ils ont continué à vendre beaucoup de... *rum*.

C'est probablement à cette époque que le *tafia*, notre bonne « *guildive* », est devenu le *rum*. En tout cas, c'est à ce moment que d'Alembert, dans son Encyclopédie, définit le *rum* comme « le nom donné par les Américains à une eau-de-vie inflammable, ardente, tirée par la distillation de la canne à sucre ». C'est également d'Alembert qui nous renseigne sur la fraude appelée jadis « la sophistication » :

« Le *rum* donne lieu à des sophistications par les distillateurs, qui souvent mêlent une grande quantité de liqueurs de bas prix avec des *rum*s grossiers contenant une grande quantité d'huiles essentielles, qui éteignent celles des autres liqueurs fermentées.

» On sophistique beaucoup en Angleterre; on n'a pas honte de mélanger le *rum* avec des alcools de grain. »

La fin du *xviii^e* siècle est marquée par la Révolution; le début du *xix^e*, par les guerres de l'Empire et les invasions des Anglais. Il est aisé de comprendre que nos colonies sont aussi bouleversées que la métropole.

Avec la Restauration, la sécurité renaît : l'industrie rhumière se développe. D'abord, c'est le régime de la moyenne propriété : chaque habitation a sa sucrerie, et comme annexe sa distillerie.

Puis le machinisme, les nouvelles découvertes, le télégraphe, la T.S.F., la rapidité croissante des transports, donnent une grande impulsion à l'industrie et au commerce des rhums. Il faut ajouter que l'extension de la consommation du rhum en France a été amenée par la disparition presque complète des eaux-de-vie de vin au moment où le phylloxéra, entre 1880 et 1890, ravagea les vignobles français. C'est maintenant le régime de la grande propriété, des grosses usines et des puissantes distilleries. Les échanges sont intensifiés, et nous pouvons dire qu'en 1900 la France reçoit trois fois plus de rhum qu'en 1870, cinq fois plus qu'en 1820.

Le 8 août 1902, c'est la terrible éruption de la montagne Pelée. La ville de Saint-Pierre est entièrement détruite, et cette catastrophe provoque un marasme qui va durer jusqu'en 1904. Mais la reprise est très rapide; les coloniaux, surtout ceux de la Martinique, ne craignent pas de créer des installations nouvelles pour remplacer celles qui ont été détruites. Bientôt même la production est trop accrue. Le fût de rhum de 250 litres vaut 50 francs en France, et on comprend aisément que les producteurs soient en déficit, les prix de vente ne laissant qu'un bénéfice minime.

On tente de produire davantage pour vivre; on aggrave le mal : c'est le grossissement des stocks, la mévente, et avec eux, le coulage, l'évaporation, la perte; ajoutons que la fraude ne chôme pas. Aussi nous sommes bien près d'un marasme complet quand éclate la Grande Guerre.

En effet, la Martinique est arrivée à produire 180.000 hectos en alcool pur; la Guadeloupe, 110.000 hectos; la Réunion, 30.000 hectos, et, malgré le concours du commerce métropolitain qui s'exerce de la manière la plus efficace, les débouchés ne sont pas assez nombreux. Mais la catastrophe mondiale va transformer profondément tout cet état de choses, elle ouvre une nouvelle période.

§ 2. — *Le rhum pendant et après la Grande Guerre de 1914-1918.*

Dès le lendemain de la déclaration de guerre, l'Etat a besoin de très grandes quantités de rhum; deux débouchés nouveaux sont en effet créés, ce sont :

1° *La consommation des troupes.* — Il ne faut pas oublier que, pendant les quatre années terribles, le rhum a été distribué aux hommes tous les jours, et qu'il a ranimé leur courage et protégé leur organisme contre la maladie. Selon un mot du maréchal Foch : « Le rhum a eu aussi sa part dans l'action. »

2° *La fabrication des alcools et des poudres.* — Ce sont tout d'abord les usages normaux de l'alcool :

— par le Service de l'Intendance : consommation de bouche, alcool solidifié;

— et par le Service de Santé militaire : antiseptiques, fabrication de nombreux produits pharmaceutiques et anesthésiques.

Mais c'est surtout l'utilisation exceptionnelle pour la fabrication des poudres.

C'est en dissolvant le coton-poudre dans un mélange d'alcool et d'éther que l'on obtient les poudres appelées « poudre B » qui se trouvent à la base de toutes les fabrications d'explosifs.

On voit l'importance de ces besoins, importance d'autant plus considérable que c'est la France qui approvisionne presque tous les alliés en produits chimiques.

Aussi, dès le début de 1915, c'est la réquisition que nous retrouverons en faisant l'étude de la législation.

Les besoins de la Défense nationale augmentant sans cesse, l'Etat incite officiellement les colonies particulièrement les Antilles, à intensifier la production. C'est ainsi qu'à la Guadeloupe et à la Martinique, des usines sont

créées, et surtout de nouvelles distilleries sont installées : en 1918, le nombre de ces dernières est environ le quadruple de ce qu'il était avant guerre, mais la production du rhum ne peut être augmentée qu'en restreignant la fabrication du sucre. C'est à la Réunion que l'Etat va demander une production plus forte de ce produit, également indispensable, car il ne faut pas oublier que les principaux départements qui cultivent en France la betterave à sucre : le Nord, le Pas-de-Calais, la Somme, l'Oise, l'Aisne et les Ardennes, se trouvent tous envahis ou sur la ligne de feu.

Les moyens de travail sont modernisés, c'est à ce moment que les vieux appareils à feu nu du Père Labat sont remplacés par les puissantes colonnes à jet continu. Des comptoirs sont fondés pour assurer la répartition d'une production dont le chiffre, en 1919, atteint le quintuple de ce qu'il était en 1914.

Les effets de la Grande Guerre se font également sentir sur les prix : à la stabilité, à la régularité des prix d'avant 1914 succède une hausse démesurée qui amènera un déséquilibre dont le marché va souffrir pendant toute la période d'après guerre.

La hausse est, en effet, considérable, presque prodigieuse, puisque le rhum, de 1914 à 1919, passe de 50 à 850 francs l'hectolitre logé.

L'examen d'une courbe de ces prix nous révèle que cette hausse est continue pendant toute la durée de la guerre, mais que c'est surtout à la fin de 1915 que le mouvement se déclenche.

En effet, pendant l'année 1914 et la moitié de l'année 1915, les cours se maintiennent aux environs de 50 francs; c'est dans les trois derniers mois de 1915 qu'un premier bond formidable a lieu, puisque, au mois de décembre de cette même année, le rhum a triplé sa valeur : il est coté 150 francs. En 1916, le rhum passe de 150 à 350 francs;

en 1917, il atteint 700 francs et s'y maintient jusqu'en octobre 1918. C'est dans les deux derniers mois de cette année qu'il fait un nouveau bond et arrive ainsi au prix de 850 francs.

Sans doute, pendant cette terrible épreuve de 1914-1918, tous les prix ont monté dans de très fortes proportions, mais la hausse du rhum est au-dessus de la hausse normale des autres produits, puisque le coefficient atteint 17. Il faut surtout l'attribuer aux difficultés de transport, car n'oublions pas que les Antilles sont à quelque 5.000 kilomètres de la mère patrie.

La paix arrive enfin, et, avec elle, une période d'inflation générale et mondiale : comme pour tout, il y a surproduction de rhum, surproduction d'autant plus fatale que les stocks accumulés dans les derniers mois de la guerre, devenus inutiles, vont être mis sur le marché libre. C'est le krach inévitable. Au début de décembre 1920, le rhum vaut encore 600 francs; en mai 1921, il tombe au-dessous de 200 francs; c'est donc en moins de six mois que nous devons enregistrer une pareille chute; la crise est très grave, des fortunes rapidement amassées s'effondrent, les banques menacées s'affolent et, comme toujours, étranglent trop tôt le crédit qu'elles offraient à guichets ouverts la veille. C'est la triste époque des règlements transactionnels.

Ces bas prix aident d'ailleurs à la reprise du marché, et la loi de l'offre et de la demande jouant librement, les prix se maintiennent et s'élèvent même, puisque, à la fin de 1922, la cote est de 300 francs. Le rhum n'a plus l'Etat comme client, mais il a le peuple entier, il devient la « fine » du pauvre.

De plus, étant donné son prix modique, un nouveau débouché est créé, c'est la rectification qui, à cette époque, est même le débouché principal. On fait avec le rhum un alcool qui titre entre 90 et 97 degrés et qui est d'une très grande finesse,

Les producteurs coloniaux reprennent ainsi courage : tous les efforts accomplis pendant la guerre ne sont pas perdus; ils gagnent peu, mais, en produisant beaucoup, ils vivent; seulement ils sont trop négligents; comme c'est pour la rectification, ils produisent vite, ils fabriquent mal, ils expédient dans des pipes en tôle : le rhum arrive noir.

Devant cette situation, et, comme en 1713, les producteurs d'alcool et d'eaux-de-vie de la métropole élèvent de véhémentes protestations, l'Etat leur donne satisfaction : la solution est moins arbitraire qu'au temps de la royauté, elle est plus juste et plus morale qu'une prohibition, ce n'est qu'une réduction des entrées de rhum en France, mais elle va bouleverser à nouveau notre marché; c'est la fameuse loi du contingentement, petit article inséré dans la loi de finances du 31 décembre 1922, dont nous ferons l'étude avec la législation de l'importation.

Quels effets cette loi a-t-elle produit sur le marché du rhum ?

C'est une réduction brutale et importante de la production; la consommation ne pouvant diminuer aussitôt, c'est une hausse de prix qui est la première et très rapide conséquence du contingentement. Pendant l'année 1923, les cours s'élèvent de 300 à 725 francs. Tous ainsi s'adaptèrent plus facilement à cette loi d'exception. Le producteur gagnant davantage se remit à sélectionner ses cultures et à soigner sa fabrication, et c'est, au point de vue économique, un très important effet du nouveau régime.

Le contingentement est également à la base de la législation des fraudes spéciale au rhum. En effet, l'Etat ne pouvait pas commettre l'injustice de maintenir les rhums dits de « fantaisie » prévus par le règlement du 3 septembre 1907, qui sont des mélanges de rhum et d'alcool; il ne pouvait pas, après avoir poussé les coloniaux, pendant la guerre, à fabriquer du rhum, leur dire : vous n'importe-

rez plus que 200.000 hectos, mais vos concurrents de la métropole auront toute liberté pour imiter votre rhum, le falsifier, de façon à en vendre deux fois plus que vous n'êtes autorisés à en importer. Le législateur l'a bien compris, et l'article 9 de la loi du 31 décembre 1922 interdit la vente des rhums dits « de fantaisie ». Cet article ne suffit point d'ailleurs à arrêter la fraude, car cette dernière est d'essence humaine. Quand, en mélangeant un produit de 8 francs avec un autre qui ne vaut que 4 francs, on en obtient un troisième qui ne revient qu'à 6 francs et qui peut être confondu avec le produit cher, la tentation est trop grande. Aussi a-t-il fallu renforcer la législation relative à la répression des fraudes par toute une série de mesures que nous aurons à étudier par la suite; mais il était intéressant de noter que c'est le contingentement qui est le point de départ de cette réglementation.

Ces effets immédiats du contingentement : hausse des prix, production plus soignée, garantie du rhum contre les imitations, sont évidemment des avantages et généralement considérés comme tels; mais il convient d'en ajouter un autre, néfaste celui-là, et qui ne devait se faire sentir qu'à plus longue échéance : cette réduction de la production et cette hausse de prix consécutive devaient amener et amenèrent une baisse de consommation toujours nuisible à un marché quel qu'il soit.

Après la hausse de 1923, les prix se maintiennent aux environs de 700 francs pendant les premiers mois de 1924, mais, dès la fin de cette année, une baisse sensible se produit : en avril 1925, les cours tombent à 400 francs; néanmoins ils se relèvent, et pendant les années 1926 et 1927 c'est une stabilité relative.

Au début de 1928, la cote est un peu au-dessous de 700 francs.

A partir de cette année, le marché des rhums devient, sous des influences diverses, un marché des plus heurtés

avec des écarts de prix considérables se produisant souvent en quelques jours.

C'est d'abord, en 1928, le cyclone qui, à la Guadeloupe, ravage des plantations de cannes et détruit des quantités importantes de rhum : aussi notre produit, qui, en juillet 1928, est encore coté 650 francs, atteint-il à la fin de la même année le cours de 1.200 francs. Devant de pareils prix, la spéculation, sous la forme d'une « Compagnie générale des rhums », prend le marché en mains, et les courbes des prix des années 1929 et 1930 présentent un aspect très curieux : c'est une suite d'oscillations marquant ainsi les hauts et les bas des cours de notre produit pendant cette période.

Cette société voulait établir un monopole de fait pour l'achat et la vente des rhums : but critiquable en théorie et également répréhensible au point de vue légal, mais surtout opération absurde dans la situation du marché; on ne stocke pas au moment où les prix sont les plus élevés; aussi, la « Générale » ne put englober tout le commerce; plusieurs négociants, les uns par principe d'honnêteté, les autres par simple bon sens, restèrent en dehors de la combinaison. Ils firent rentrer des rhums surtaxés et payèrent la surtaxe, ce qui était rendu possible par les hauts cours pratiqués. Ils condamnèrent ainsi l'opération de la « Générale » à l'échec. Les banques ne voulurent plus continuer le découvert déjà trop élevé de cette société, et ce fut la catastrophe. En 1931, les cours tombent de 1.100 à 600 francs, des ruines sont inévitables, une nouvelle crise du rhum est ouverte, peut-être la plus grave de toutes. La « Générale », si elle s'est fait du tort à elle-même, fit un mal considérable à l'ensemble du marché du rhum : en maintenant ce produit pendant deux années consécutives à des prix trop élevés, elle a forcé le consommateur à se déshabituer du rhum, elle l'a poussé vers d'autres eaux-de-vie, moins chères, notamment les « Cal-

vados ». La consommation qui dépassait encore le chiffre du contingent, puisqu'elle était de 240.000 à 240.000 hectos en alcool pur, selon les années, tombe au-dessous de 200.000 hectos, et les prix se maintiennent difficilement en 1932 et 1933 aux environs de 600 francs. A partir de 1934, c'est la chute; le point culminant de la baisse se place en 1935, les cours sont au-dessous de 300 francs. Les marchés de rhum s'exécutent dans des conditions particulièrement difficiles pour les acheteurs, il en résulte d'énormes pertes pour les maisons importatrices, beaucoup d'entre elles résistent à la crise, mais la secousse est rude.

Après la dévaluation de septembre 1936, les cours se relèvent et atteignent 500 francs, mais pour peu de temps. De plus, l'avantage obtenu est absorbé par l'application aux colonies des nouvelles lois sociales et par l'augmentation des matières achetées à l'étranger : engrais, futailles... Il faudrait une hausse nouvelle, mais elle est entravée par la douceur exceptionnelle de l'hiver (le rhum se consomme surtout par les temps froids) et l'inquiétude de l'avenir.

En 1937, c'est un fléchissement des cours : la menace d'une nouvelle débâcle pèse lourdement sur le marché. C'est que les causes du marasme sont profondes; ainsi que nous l'avons dit, la consommation n'est plus en accord avec la production, et les différents efforts tentés pour organiser le marché n'ont pas réussi. L'entente entre producteurs et importateurs est toujours à réaliser et la production coloniale ne comprend pas qu'il faut qu'elle se réduise d'elle-même. Les difficultés financières sont toujours très réelles, mais le principal problème est celui de l'adaptation de la production à la consommation, d'une solidarité plus étroite entre la colonie et la métropole. C'est au législateur français qu'on a confié le soin de le résoudre.

CHAPITRE III

L'ORGANISATION DU COMMERCE DES RHUMS

SON IMPORTANCE

La place du rhum dans notre économie coloniale
et métropolitaine.

Le commerce des rhums se fait à peu près uniquement entre les colonies françaises productrices et la France; c'est un exemple presque parfait de marché fermé. Nous voulons dire :

— d'une part, les colonies françaises sont les seules sources actuelles d'approvisionnement de la métropole, et elles n'exportent pas directement sur d'autres pays que la mère patrie : le rhum produit à la colonie est consommé sur le marché local ou bien il est exporté sur la France; la consommation locale est d'ailleurs importante.

— d'autre part, la France consomme elle-même les rhums qu'elle importe de ses colonies; la réexportation sur les pays étrangers est, en effet, de très faible importance.

Comment est organisé ce commerce franco-colonial ?

§ 1. — *Le commerce des rhums.*

1° LES CONTRATS DE RHUMS.

A sa sortie du robinet, le rhum est vendu par le producteur soit directement aux négociants importateurs de la métropole, soit à des négociants intermédiaires ou à des

commissionnaires spécialisés, avec lesquels le commerce traite. Tous ces achats se font par la voie de courtiers également spécialisés.

En général, le commerce d'importation traite à l'avance sur quelques mois, souvent même sur toute une campagne; nous entendons par là le laps de temps qui s'écoule entre les premières et les dernières expéditions de la colonie. Ces livraisons s'échelonnent : sur huit à neuf mois, de mars à octobre pour les Antilles; sur six mois seulement, d'octobre à mars, pour les provenances de l'océan Indien.

Pour ces achats dits « en livrable » deux modes principaux sont employés pour lesquels deux types de contrats sont prévus : le contrat *fob* et le contrat *délivré*.

Avec l'achat *fob*, l'importateur achète le rhum « franco-bord », c'est-à-dire que le vendeur est délié de son engagement, dès que la marchandise est rendue sur le bateau qui va la transporter en France. Les frais que le rhum supporte à la colonie sont donc payés par le vendeur, mais, dès l'instant que le produit est sorti de la colonie, ils commencent à courir pour l'acheteur. C'est ainsi que les droits de sortie sont à la charge des producteurs, tandis que le fret et l'assurance de la marchandise doivent être acquittés par l'importateur. En effet, le rhum voyage aux risques et périls de ce dernier. Le paiement s'effectue à l'arrivée du navire, contre documents. Ces documents sont : le certificat de contingentement et le certificat d'origine que nous aurons à étudier et qui garantissent l'authenticité du produit; le connaissance, généralement à ordre, qui doit être endossé; la facture et la note de litrage accompagnées d'un reçu ou d'un billet à vue. C'est donc l'acheteur qui importe lui-même avec toutes les conséquences que ce terme d'importateur peut avoir vis-à-vis de la loi : par exemple, c'est lui qui est tenu pour responsable si un document vient à manquer ou n'est pas conforme.

De plus, l'acheteur doit payer avant de se rendre compte de l'état de la marchandise. Il est donc bien évident que cette manière de traiter, qui comporte des risques importants, ne sera acceptée par lui que s'il s'agit de vendeurs connus, inspirant toute confiance et ayant le renom de bons et d'honnêtes livreurs.

D'autre part, toutes les précautions possibles seront prises pour diminuer les risques d'un tel achat.

C'est d'abord la clause du contrat, qui spécifie :

« Les contenances indiquées par la note de litrage devront correspondre, à 1 p. 100 près, aux dépotages officiels des docks et entrepôts ou d'un dépoteur juré de la métropole; si l'écart venait à dépasser 1 p. 100 entre le dépotage et la facture, la totalité de l'écart reconnu serait remboursée par le vendeur. »

Il y a donc lieu à un dépotage officiel à l'arrivée des fûts dans le port d'importation et, si un écart supérieur à 1 p. 100 est reconnu entre le litrage colonial et le litrage des dépoteurs métropolitains, l'écart total est remboursé. Cette clause joue assez souvent.

Ensuite, une autre clause du contrat oblige les vendeurs à faire le plein des fûts :

« Le plein des fûts devra être assuré par le vendeur au lieu de l'embarquement dans les huit jours qui précèdent cet embarquement. »

Enfin, « le vendeur devra prévenir l'acheteur de l'embarquement des rhums afin que ce dernier puisse soigner l'assurance ».

Le vendeur est donc obligé d'aviser l'acheteur qui assurera ses marchandises; deux types d'assurances peuvent être employés, soit « tous risques », soit franc d'avaries particulières ».

Malgré ces précautions, qui ont pour but de remédier dans une certaine mesure au risque de quantité, les prix de revient des rhums achetés en *job* varient assez sensi-

blement selon les vendeurs; en effet, l'acheteur n'a pas de représentant à la colonie pour faire un agréage; il ne peut, en conséquence, vérifier si les clauses de son contrat sont bien appliquées, et notamment si le plein des fûts est assuré à l'embarquement. Or, il est bien certain que, dans la limite de l'écart maximum de 1 p. 100, bien des écarts sont possibles: supposons qu'un acheteur ait traité avec deux vendeurs coloniaux; les notes de litrage sont identiques; elles sont, par exemple, de 26.000 litres, mais les déposeurs métropolitains reconnaissent 25.745 litres pour l'expédition d'un producteur et 25.945 litres pour l'expédition de l'autre. Etant donné que le total à payer ne varie pas puisqu'il est basé sur 26.000 litres, il est bien évident que les prix de revient seront différents, l'acheteur ayant, pour la même somme, 200 litres de plus dans un cas que dans l'autre. De plus, le risque de qualité ne peut pas être couvert, l'acheteur ne pouvant vérifier sa marchandise au moment où il en prend possession; c'est un des graves inconvénients de l'achat en *job*. Aussi l'achat en *délivré* est-il bien préférable et bien plus simple pour l'acheteur.

Dans ce cas, le négociant importateur achète les rhums *délivrés* dans l'entrepôt de douane du port d'importation; tous les frais sont acquittés par le vendeur; bien entendu, le prix payé est plus élevé, mais l'acheteur a le grand avantage de pouvoir goûter sa marchandise, qui fait l'objet d'un agréage en présence du courtier par l'entremise duquel l'affaire a été faite et d'un correspondant du producteur colonial vendeur. Les quantités livrées et payées sont celles réellement reconnues par les déposeurs officiels; le degré est reconnu contradictoirement par l'acheteur et le représentant du vendeur, et des réfections peuvent être prononcées par le courtier pour marchandise défectueuse; la faculté de laisser pour compte est même prévue pour le cas où la réfaction dépasserait 10 p. 100. En résumé,

l'acheteur connaît la marchandise qu'il achète et sait exactement le prix qu'il la paye. Ajoutons que le paiement se fait au comptant.

Il convient de mentionner enfin et à titre de mémoire l'achat en *caf*, c'est-à-dire coût, assurance, fret, qui est intermédiaire, entre le *fob* et le *délivré*, mais ce mode de traiter a à peu près disparu.

Le plus souvent, le négociant importateur complète ses affaires de livrable par des achats en disponible qu'il effectue au fur et à mesure de ses besoins supplémentaires. Ces achats se traitent en *délivré* et sont de faible importance.

Après étude sommaire du régime juridique des contrats, il convient d'indiquer quelques usages du commerce des rhums.

Le prix du rhum s'entend presque toujours à l'hectolitre, logé, sur la base de 55 degrés pour les affaires de *fob* et de 54 degrés pour les affaires en *délivré*. Le rhum est, en effet, livré au degré de fabrication compris généralement entre 54 et 65 degrés, maximum fixé par la loi, mais le prix se calcule sur le litrage ramené à 54 ou à 55 degrés.

Le rhum est, en principe, logé en fûts de chêne neuf de 240 à 280 litres, mais il peut arriver que certains producteurs expédient en fûts de 225 litres ou même dans des demi-muids de 600 litres, enfin la majorité des producteurs de la Réunion exportent en fûts de 300 litres.

Il demeure entendu que ce ne sont là que des usages; il y a, par exception, des affaires qui se traitent en *nu* : *nu fob* ou *nu délivré*. Nous connaissons même des producteurs qui ont réussi à vendre *nu au robinet*, ce qui signifie que l'acheteur a absolument toutes les charges et tous les aléas à partir du moment où le liquide sort de la cuve. Le prix est d'ailleurs fixé en conséquence.

En ce qui concerne les contestations qui pourraient survenir entre les parties, une clause spéciale est inscrite dans

tous les contrats de rhums, par laquelle le vendeur et l'acheteur s'engagent à soumettre leurs différends à l'arbitrage. Voici d'ailleurs le texte inséré dans un contrat; il ne varie que bien peu, d'un contrat à l'autre :

« En cas de contestation entre les parties, celles-ci soumettront leurs différends à deux arbitres amiables choisis dans l'article, l'un par le vendeur, l'autre par l'acheteur. Lorsque l'un des arbitres n'aura pas été désigné dans les quatre jours francs ouvrables à dater du moment où l'une des parties aura fait connaître à l'autre sa décision de recourir à un arbitrage, la partie adverse pourra s'adresser, pour désigner un arbitre au lieu et place de la partie défaillante et dans le moindre délai, au président du tribunal de commerce du port d'importation. En pareil cas, tous frais d'arbitrage et de procédure seront à la charge de la partie défaillante sans préjudice des dommages causés par le retard. En cas de désaccord entre les arbitres, ceux-ci pourront avoir recours soit à un tiers arbitre, soit à la commission d'arbitrage composée de négociants et de commissionnaires en rhums. Dans l'un et l'autre cas, la décision sera rendue en dernier ressort. »

Enfin, une clause importante, qui prévoit des cas de résiliation sans indemnité, est généralement acceptée par les acheteurs; il s'agit notamment de l'incendie de la rhumerie, d'un cyclone, tremblement de terre, de l'éruption volcanique, d'une grève ou de tout autre cas de force majeure dûment constaté.

2° LE NÉGOCIANT IMPORTATEUR : SON RÔLE ESSENTIEL.

Le rhum est donc acheté par des négociants importateurs. Où sont-ils installés ? Quelles sont les villes d'importation directe en France ?

Ce sont surtout les deux grands ports : Bordeaux et Le Havre.

Il convient d'ajouter : Marseille, qui ne reçoit guère que

des rhums de l'océan Indien; Nantes, qui ne reçoit que des quantités infimes, et enfin Paris. Le nombre des maisons d'importation directe varie selon les places : Au Havre, on en compte une vingtaine; à Bordeaux, une dizaine; à Marseille, trois ou quatre; à Nantes et à Paris, une ou deux; au total, à peine quarante. Ce nombre est relativement restreint; il faut ajouter que le chiffre d'affaires varie beaucoup selon les maisons, et l'on peut dire que l'importation presque totale des rhums est entre les mains de six ou sept firmes importantes.

Le rôle de ces négociants est capital dans l'ensemble de l'organisation du commerce des rhums : les marchandises reçues de la colonie ne sont pas, en effet, d'un type uniforme. Comme les vins, comme les alcools, les rhums offrent une gamme variée de qualités. Le Martinique est riche en arôme, le Guadeloupe plus moelleux, le Réunion plus fin mais sans parfum. C'est le foudrage prolongé de ces diverses sortes qui, seul, peut donner le rhum aimé de la clientèle française, le type suivi et régulier auquel s'est habitué le consommateur; or, ce sont précisément les importateurs qui foudrent; ce sont eux qui font vieillir le produit; ils ont leur secret particulier, leur art, pouvons-nous dire, et ils aident ainsi à la diffusion du rhum, contribuant dans une large mesure à assurer à nos colonies, par l'écoulement régulier de leur production, la vie et la prospérité.

C'est encore à eux qu'incombe le soin de répartir entre les nombreux commerçants de l'intérieur les quantités importantes qui entrent en France. Ils revendent donc au commerce de liquides de gros, c'est-à-dire aux distillateurs, aux marchands de vins et spiritueux de toute la France et, ce qui est très important, ils ne fournissent à ces derniers que les quantités dont ils ont besoin et à l'époque qu'ils désirent. C'est donc une double répartition, qui est assurée par l'importateur : répartition dans l'espace et répartition dans le temps.

3° LE COMMERCE DE L'INTÉRIEUR.

Quelle est maintenant la raison d'être de ces commerçants de l'intérieur ? — C'est encore de satisfaire le consommateur, d'adapter le produit à son goût. Le rhum leur est généralement expédié à 54 degrés, degré trop élevé pour la consommation : ils procèdent donc à une réduction par addition d'eau; le rhum est généralement consommé à un degré variant entre 40 et 45.

Ils mettent alors le produit en bouteilles, soit sous leur marque personnelle, soit simplement sous une étiquette portant le mot « Rhum » accompagné ou non d'adjectif ou de termes plus ou moins évocateurs, par exemple : « Rhum Naturel », « Rhum vieux », « Rhum Fin », « Rhum Grand Arôme », « Rhum Martinique »... Ils vendent enfin le rhum à leur clientèle diverse, c'est-à-dire les cafés et les débitants, les épiceries, les pâtisseries, quelquefois directement les particuliers.

Chez le débitant, le consommateur viendra alors boire son petit verre ou son café arrosé, tandis qu'il ira chez l'épicier chercher la bouteille de rhum qui le préservera de la grippe ou parfamera plusieurs de ses mets.

§ 2. — *L'importance du rhum dans l'économie coloniale et métropolitaine.*

La consommation du rhum est très importante : le rhum, en effet, se consomme de toutes les manières, soit directement comme spiritueux, soit indirectement dans la pâtisserie, dans la cuisine, dans la pharmacie, dans la fabrication du pain d'épices, dans la charcuterie et même dans certains produits de parfumerie.

A la colonie, les Antillais en mettent dans l'eau tiédie pour le bain des bébés; ils s'en frottent les membres pour dissiper les douleurs.

La rectification a disparu depuis le monopole de l'alcool; l'Etat, seulement, quand il le juge nécessaire, achète des quantités importantes de rhum pour en faire de l'alcool. C'est une question dont nous ferons l'étude par la suite.

Ainsi donc, les débouchés sont nombreux : la consommation à la colonie même est déjà très importante. En France, elle a diminué, mais elle atteint encore un chiffre très élevé, puisqu'à elle seule elle est à peu près égale à celle de toutes les autres eaux-de-vie réunies; enfin, le rhum est réexporté sur les pays étrangers.

C'est dire que le commerce des rhums présente une activité susceptible de fournir à la vie économique de la nation et par surcroît au Trésor d'importantes ressources et de réels éléments de prospérité. Le rhum est donc un facteur important de la richesse nationale tant aux colonies que dans la métropole. Qu'il nous soit permis de donner à cette place quelques chiffres. Il entre annuellement en France plus de 200.000 hectos de rhum en alcool pur, soit près de 50.000.000 de litres de rhum au degré de consommation. Il suffit alors de considérer que ces quantités, qui sont déjà passibles à la colonie de nombreuses taxes locales et de droits de sortie élevés, acquittent en France une taxe à l'importation de 60 francs par hectolitre d'alcool pur et le droit de circulation de 2.900 francs par hectolitre d'alcool pur. Ajoutons qu'il y a environ 100.000 commerçants qui traitent les rhums; si l'on tient compte des patentes, des licences, des impôts cédulaires auxquels ils sont soumis, on comprendra aisément quelle place tient le rhum dans le budget de la métropole et celui des colonies.

Pour ce produit, tous les genres de l'activité commerciale et industrielle de la nation sont en œuvre : rappelons, en effet, les divers stades par lesquels passe le rhum avant d'arriver au consommateur.

Les producteurs coloniaux fabriquent le rhum; ils doivent disposer d'un outillage très complet et employer une main-d'œuvre considérable. Nous avons déjà dit que le rhum est soit le sous-produit de l'industrie du sucre de canne, soit le produit direct de la distillation du jus de canne. Sous la première forme, c'est un complément nécessaire de la marche des sucreries; il absorbe une grosse partie des frais fixes, et c'est une source de bénéfice lorsqu'une crise sévit sur le marché de la matière principale. Sous la deuxième forme, c'est un débouché supplémentaire, toujours utile, quand fléchit la fabrication du sucre.

Les compagnies de navigation amènent le rhum dans nos grands ports; les compagnies d'assurances garantissent le transport contre les risques possibles d'un voyage de 5.000 kilomètres pour les Antilles, de 10.000 kilomètres pour l'océan Indien.

Des commissionnaires et des courtiers en assurent la vente au commerce d'importation; les établissements de crédit facilitent ces transactions.

Le commerce : importateurs des ports, grossistes entrepositaires et distillateurs de l'intérieur, en soignent la diffusion.

Enfin les représentants et agents le placent chez tous les détaillants.

Toute cette activité est admirablement coordonnée par le souci de présenter au consommateur un produit bien fini.

Cet exposé descriptif ne serait pas complet si nous omettions toutes les industries annexes, au premier rang desquelles il faut citer la fabrique et le commerce de la futaille; il faut, en effet, pour loger les rhums qui arrivent en France, de 125.000 à 150.000 barriques de 250 litres; ajoutons à ce chiffre, déjà considérable, tous les fûts qui servent de logement dans le commerce de détail et qui sont de contenances diverses de 16 à 125 litres. Il con-

vient de citer encore l'industrie de la verrerie : bonbonnes et bouteilles; les fabriques d'étiquettes, de bouchons, de capsules, de caissages, de paillons, de clissages.

Il est aisé de se rendre compte maintenant de l'importance du nombre de personnes qui vivent plus ou moins directement du rhum, mais il apparaît aussi que des intérêts très différents sont en présence : celui des producteurs coloniaux et celui des producteurs métropolitains d'alcool et d'eaux-de-vie, celui du commerce, celui du consommateur, celui du fisc enfin.

Etant donné l'utilité du rhum, l'importance de son commerce et des intérêts en présence, le législateur ne pouvait rester indifférent à son sort.

L'Etat a donc édifié toute une législation, dont nous nous proposons de faire l'étude dans les trois parties qui vont suivre.

PREMIÈRE PARTIE

L'IMPORTATION DU RHUM EN FRANCE

CHAPITRE PREMIER

LE REGIME DE L'IMPORTATION AVANT LA LOI DU CONTINGENTEMENT

L'importation du rhum est absolument libre pendant le xix^e siècle et le début du xx^e. C'est à la Grande Guerre que ce régime de liberté devait cesser. Cette guerre, en effet, provoque un tel bouleversement dans l'économie du monde entier que le grand principe de liberté cède la place dans presque tous les pays et dans tous les domaines à un régime très strict de réglementation. Ce changement de politique économique est d'ailleurs indispensable pendant l'état de guerre : les pays ont, dans une période aussi troublée, des besoins anormaux qui appellent un régime d'exception, c'est la réquisition. De plus, un protectionnisme très sévère s'impose pour que : d'une part, les marchandises dont on a besoin ne sortent pas, et que, d'autre part, ne rentrent de l'étranger que les marchandises dont on a strictement besoin. Il ne faut pas oublier, en effet, que les importations sont très coûteuses. Ce protectionnisme comprend une série de mesures, principalement des prohibitions, des contingentements, des droits de douane très élevés et des surtaxes,

Quel est le sort qui a été réservé au rhum dans toute cette législation ? Le régime du rhum est resté dans l'ensemble assez libéral en théorie, mais cette liberté relative est compensée dans la pratique par un régime de réquisition très strict. De plus, et ce qu'il faut surtout retenir de cette période, c'est que c'est d'elle que date le grand principe de la prohibition d'importation des rhums étrangers qui résulte de la loi de finances du 25 juin 1920 et du décret du 5 septembre 1920.

§ 1. — *Le régime du rhum pendant la guerre.*

1° NOTIONS SUR LA RÉGLEMENTATION DES ALCOOLS.

Au début de la guerre, personne ne pouvait ni ne voulait croire à un conflit de longue durée; aussi le Gouvernement se contenta-t-il d'organiser pour les alcools un régime de monopole de fait essentiellement provisoire. La base juridique se trouvait dans la loi du 3 juillet 1877, qui énonce dans son article 5 : « Est exigible par voie de réquisition la fourniture des prestations nécessaires à l'armée. » C'était l'exercice pur et simple du droit de réquisition militaire.

De plus, le décret du 14 octobre vint prohiber l'exportation des alcools éthyliques et méthyliques et des produits auxquels ils donnent naissance. Le Gouvernement était maître ainsi de la consommation des alcools, mais il fallait aussi agir sur l'importation; on attendit jusqu'en 1916.

La loi générale du 6 mai 1916 donnait au Gouvernement le droit d'interdire par décret l'entrée des marchandises étrangères et d'agir sur les droits de douane. C'est en vertu de ce texte que le décret du 11 mai 1916 vint prohiber l'importation des alcools et des liqueurs, mais cette prohibition ne comprenait pas les alcools introduits pour

le compte de l'Etat. L'interdiction d'importation fut d'ailleurs levée par le décret du 24 juin 1916 et remplacée par une surélévation des droits de douane.

Ce régime, créé uniquement par voie réglementaire, était un régime improvisé et incomplet. C'est la loi de finances du 30 juin 1916 qui le transforma entièrement. Au monopole de fait, elle substituait un véritable monopole légal :

« A l'exception des genièvres..., toutes les quantités d'alcool propres à la consommation de bouche provenant des matières autres que celles dénommées au paragraphe suivant sont réservées à l'Etat, qui ne peut les rétrocéder que pour des usages industriels et médicaux. »

Les alcools provenant de la distillation des vins, cidres, poirés, marcs, lies et fruits ne tombaient pas sous le coup de la loi, et c'est ainsi que, par les nécessités de l'état de guerre, les producteurs d'alcools naturels obtenaient gain de cause. Pour la durée des hostilités au moins, le domaine exclusif de la consommation de bouche leur était attribué légalement.

La loi du 30 juin 1916 donnait donc à l'Etat le monopole de l'achat des alcools d'industrie; les alcools naturels restaient soumis au régime de liberté restreinte par l'exercice du droit de réquisition, qui avait été jusqu'alors celui de la totalité des alcools.

Ce régime fonctionna, malgré les difficultés extraordinaires, à la satisfaction générale. Dans cette nouvelle réglementation, quelle était la place occupée par les rhums ?

2° LES IMPORTATIONS DE RHUM ET LE COMMERCE RHUMIER PENDANT LA GUERRE : LE RÉGIME JURIDIQUE DU RHUM.

Nous avons déjà dit comment, devant les besoins croissants de la métropole en alcool et en sucre, une division du travail s'organisa entre les colonies. Les Antilles, sur-

tout la Martinique, se spécialisaient dans le rhum, donc les alcools, tandis que La Réunion recherchait surtout l'augmentation de la production sucrière.

Il fallait, en effet, satisfaire les besoins de la population en évitant de grossir le volume des importations étrangères, si coûteuses. Les hauts prix atteints par le sucre et le rhum facilitèrent cette intensification de production, et la courbe des importations est continue jusqu'en 1917; elle est fortement ascendante pour la Martinique. En 1918, c'est une chute brusque due à la terrible crise des transports maritimes, à la restriction de la main-d'œuvre envoyée aux armées et à la suppression presque totale de la distillation des mélasses étrangères dont l'importation est prohibée par le décret du 29 décembre 1917.

En 1919, le chiffre des importations triple, une prospérité factice s'empare du marché, comme de tous les marchés de l'après-guerre. De vastes spéculations s'organisent à l'abri d'un commerce encore entravé de réglementations maintenant sans objet. C'est la rupture d'équilibre, les stocks se liquident, tout est offert sur le marché et trouve preneur, car les cours sont chaque jour plus avantageux.

A quel régime était donc soumis le rhum pendant cette période de guerre ? La loi fondamentale qui organisait le régime des alcools, la loi de finances du 30 juin 1916, laissait de côté les rhums. Plus tard, M. de Lasteyrie, ministre des Finances, écrivait au président de la Commission des boissons :

« L'article IV de la loi du 30 juin 1916, qui est la base du régime provisoire, n'a réglementé que la production indigène; c'est ainsi que, sous l'empire de cette disposition, les alcools étrangers pouvaient entrer en France, pour tous les usages, mais ils acquittaient un droit de douane, lorsqu'ils n'étaient pas destinés à des industries privilégiées; c'est seulement le décret du 22 décembre 1916

qui a édicté la prohibition d'importation de ces alcools, sauf pour les emplois privilégiés; le texte ne visait pas les rhums et tafias coloniaux, qui continuaient à être importés librement et pouvaient aller à la consommation de bouche soit en nature, soit après rectification. »

Ces quelques lignes résument fort bien la position du rhum dans l'ensemble du régime des alcools.

En fait, les rhums coloniaux ayant été omis dans la loi du 30 juin 1916 échappaient également aux mesures douanières générales autorisées par la loi du 6 mai 1916. C'est ainsi que le décret du 11 mai 1916, qui prohibait l'entrée des alcools étrangers, n'était pas applicable aux rhums coloniaux. La prohibition fut remplacée par des droits de douane; les rhums coloniaux continuaient de bénéficier de la franchise. Le décret du 22 décembre 1916 édictait à nouveau la prohibition d'entrée.

Il résulte de ce qui précède que les régimes applicables aux rhums étrangers et à ceux de nos colonies étaient très différents; aussi une opération destinée à tourner la loi française se pratiqua-t-elle de plus en plus. Elle consistait à introduire dans une de nos colonies rhumières, principalement la Martinique, des mélasses étrangères; distillées ou mélangées aux mélasses d'origine, on obtenait un produit colonial qui bénéficiait à l'entrée en France de tous les avantages réservés aux rhums des colonies françaises. Or, ce n'est que le 29 décembre 1917 qu'on étendit à la Martinique, à la Guadeloupe et à La Réunion la prohibition d'importation des sucres, sirops, mélasses et alcools étrangers édictée pour la France, le 22 décembre 1916. Ce texte était encore insuffisant : la Guyane, par exemple, était omise dans l'énumération du décret, et ce n'est qu'en 1919, c'est-à-dire après la guerre, que l'interdiction fut étendue à toutes les colonies rhumières. Ainsi, pendant la guerre, le régime de l'importation était resté libéral pour les rhums coloniaux.

Les buts poursuivis par les deux lois fondamentales étaient différents : la loi du 6 mai 1916 était faite pour la protection de notre balance commerciale en empêchant certaines importations étrangères, tandis que la loi du 30 juin 1916 devait procurer les ressources indispensables à la guerre.

Mais, de même que les mesures douanières prises en exécution de la loi du 6 mai 1916 ne touchaient pas le rhum, de même la loi du 30 juin 1916 laissait de côté notre produit.

3° LES RÉQUISITIONS.

A côté de cette réglementation très libérale, il y avait la réquisition, régime très sévère.

La réquisition fut double, à la colonie et chez le négociant.

Au début, rien n'était préparé et les divers services de ravitaillement à la colonie ne s'entendaient pas entre eux; on s'organisa cependant assez vite, mais la tâche était difficile, il fallait répartir les charges de la réquisition d'une manière équitable, il fallait surtout payer les marchandises réquisitionnées. Il y eut de nombreux procès, et les services de la Défense nationale refusèrent de rembourser sur la base des cours du marché. A l'appui de leur thèse, ils invoquaient le texte même : la loi de 1877 prévoyant une juste rétribution de la contribution exigée, ils soutenaient que la cote, surtout en temps de guerre, ne représentait pas cette juste rétribution, et c'est ainsi que, dès le début, l'alcool réquisitionné fut payé aux producteurs de rhum à un prix de 25 à 40 p. 100 inférieur à celui du marché. Bien entendu, cet écart grandit avec la hausse constante.

Le système des réquisitions chez l'entrepositaire et le négociant déséquilibrait le marché en faussant les cours. Ce n'est qu'à la suite de longues discussions avec les syn-

dicats et les fabricants que les services de réquisitions s'adressèrent directement aux producteurs. Le système était le suivant : un pourcentage de la récolte était réservé chez chaque producteur aux services de la Défense nationale. Il était fixé d'avance pour toute la campagne, et les coloniaux étaient assurés que le solde de la récolte serait exempt de réquisition.

Ce système était équitable, mais il n'entra en fonctionnement qu'assez tardivement, et, de plus, il ne fut pas respecté par le ministère du Ravitaillement. Sans doute, est-ce sous la pression de circonstances graves, mais il n'en est pas moins vrai que les engagements pris ont été violés. C'est à l'automne 1918, au moment où l'épidémie de « grippe espagnole » prenait des proportions très inquiétantes, que les services prirent peur; ils craignirent de manquer de rhums pour les services médicaux et les hôpitaux de l'armée, et c'est ainsi que, le 10 octobre 1918, le ministère lançait un ordre de réquisition portant sur *toutes* les quantités de rhums déposées tant dans les entrepôts particuliers que dans les entrepôts généraux. Cette mesure intervenait après un prélèvement de 75 p. 100 de la fabrication; elle était d'autant plus inopportune que les services réquisitionnaires réglaient en bons payables à très longue échéance. Cette dernière allait généralement de dix-huit mois à deux ans. On peut ainsi comprendre les difficultés de trésorerie des négociants et des producteurs.

D'ailleurs, cette mesure avait été lancée dans l'effolement, sans consulter l'intendance militaire, et bientôt ce service, ayant ses magasins au complet, ne put loger les marchandises réquisitionnées.

Le ministère du Ravitaillement fut obligé de revenir sur sa décision et la réquisition ne fut maintenue que pour les stocks en magasins généraux, c'est-à-dire ceux des producteurs. Les marchandises des négociants de la métropole étaient donc libres à nouveau, et ceux-ci, pouvant en dis-

poser au moment où les cours montaient, réalisèrent quelques bénéfices.

De ce bref exposé du régime des réquisitions il résulte que le commerce d'importation des rhums, s'il a profité dans une certaine mesure, et comme tous les autres commerces, de la hausse du prix de la marchandise, a beaucoup souffert des méthodes employées. Pendant cette période, il a vécu en tutelle dans le désordre et sous la menace continuelle de l'intervention de l'Etat. Il a bien fallu s'y habituer, et c'est ainsi qu'après la guerre, trouvant le terrain bien préparé, l'Etat put multiplier ses interventions.

Nous croyons savoir que, si une nouvelle guerre éclatait actuellement, le service des réquisitions pour les rhums serait mieux organisé. La mobilisation civile du pays tout entier est prévue, et il est à peu près certain que, dès le premier jour, une société civile, groupant les maisons d'importation les plus importantes et les plus sérieuses, entrerait en fonctionnement et assurerait ainsi, sous le contrôle du Gouvernement, le ravitaillement en rhums de l'armée et de la population civile.

§ 2. — *La réglementation des importations rhumières par le décret du 19 octobre 1919.*

Ce décret du 19 octobre 1919 n'a jamais été appliqué, mais il est intéressant d'indiquer pourquoi et comment, dès la fin de la guerre, on essaya de limiter les importations de rhums.

Après la guerre, l'accroissement des entrées de rhums en France inquiéta les producteurs d'alcool naturels de la métropole. En effet, le rhum était pour eux un concurrent redoutable : introduit en France, il pouvait s'employer :

— soit directement, et se substituer ainsi aux autres alcools naturels métropolitains;

— soit indirectement après rectification et remplacer alors les alcools de vins rectifiés dans la fabrication des liqueurs.

Ces deux branches de l'alternative étaient très dangereuses, une simple différence de prix pouvant les faire jouer toutes les deux. En effet : d'une part, le rhum était très apprécié par le public consommateur, et, d'autre part, l'alcool obtenu par rectification était un alcool neutre excellent.

Aussi voulut-on imposer une limite à l'entrée des rhums en France : c'est le décret du 19 octobre 1919. Son but avoué était d'empêcher que les cannes à sucre soient transformées en alcool au détriment de la production du sucre : les deux mesures qui s'imposaient furent prises :

— la première s'appliquait aux rhums de mélasse; une proportion devait être fixée par rapport à la production de sucre : le décret l'a fixé à 2 hectos d'alcool pur par tonne de sucre;

— la deuxième avait trait aux rhums de vesou : il était impossible pour eux de fixer une proportion, puisqu'ils proviennent directement de la canne. Il fallait donc limiter leur fabrication; le texte se basa sur la production moyenne pendant les années 1913 à 1919.

Afin d'obtenir une limitation effective de l'importation, le décret ajoutait que les rhums produits en excédent des quantités fixées ci-dessus et considérée comme un maximum seraient passibles, à leur entrée en France, des mêmes droits que les alcools d'origine étrangère. Le taux en étant très élevé, c'était une véritable limitation des importations.

Ce décret ne fut pas appliqué, et la loi du 2 août 1920 l'abrogea définitivement; mais il est très caractéristique de la réglementation des rhums. L'idée qui domine, c'est la limitation de l'importation et non celle de la production. C'est l'idée directrice de toute la législation de notre

produit, et cela pour la raison principale que le législateur se préoccupe bien plus de satisfaire les producteurs d'alcools naturels de la métropole que de défendre la cause du rhum.

§ 3. — *La prohibition de l'importation des rhums étrangers.*

Ce grand principe de l'interdiction des rhums étrangers trouve sa source dans les dispositions réglementaires de la période de guerre. Rappelons brièvement ces divers textes :

— le décret du 11 mai 1916, rendu en exécution de la loi du 6 mai 1916, édicte la prohibition d'entrée des alcools étrangers;

— les décrets du 24 juin et du 11 juillet 1916 remplacent cette prohibition par une barrière douanière;

— le décret du 22 décembre 1916 revient à la prohibition.

Tous ces textes laissent de côté les rhums des colonies françaises, mais ils visent bien entendu les rhums étrangers : pendant la guerre, les rhums étrangers sont donc interdits.

Nous avons dit que cette différence de régime entre les rhums des colonies françaises et les rhums étrangers donna naissance à une fraude d'un genre spécial, qui appela une nouvelle série de textes. Les mélasses étrangères étaient introduites dans nos colonies; elles y étaient distillées et mélangées aux rhums d'origine; elles bénéficiaient à leur entrée en France de tous les avantages réservés aux rhums coloniaux français. La loi était ainsi tournée.

C'est le décret du 29 décembre 1917 qui remédie à cette situation, en étendant à nos colonies, principales productrices de rhums, la prohibition d'importation des sucres, sirops, mélasses et alcools étrangers, qui avait été édictée pour la France par le décret du 22 décembre 1916. Seulement ce texte est incomplet, et notamment la Guyane n'est

pas comprise dans l'énumération du décret : c'est ainsi que l'on voit se transporter dans cette colonie l'industrie distillatoire; la Guyane est particulièrement bien située, à côté de gros producteurs de rhums, entre autres, Demérara. Ce n'est que le décret du 8 juillet 1919 qui étend la prohibition d'importation à toutes les colonies françaises; c'est un peu tard.

Ce texte est d'ailleurs ratifié par la loi du 20 décembre 1922, qui est ainsi conçu :

« Est ratifié et converti en loi le décret du 8 juillet 1919 prohibant dans toutes les colonies, sauf l'Inde, et dans les pays de protectorat autres que le Maroc et la Tunisie, l'importation des sucres, mélasses, des sirops de betteraves et des alcools étrangers. »

Voici donc une disposition législative prohibant les alcools étrangers dans nos colonies.

Quelle est la loi fondamentale qui édicte cette même prohibition pour la métropole ?

A la fin des hostilités, et comme suite aux décrets pris pendant la guerre, il faut citer encore le décret du 13 août 1919, qui stipule dans son article 4 :

«... En outre sont réservés à l'Etat :

» 1° L'importation des alcools coloniaux autres que les rhums et les tafias... »

Ainsi, en 1919, par une série de textes réglementaires, on est arrivé à la prohibition de l'importation des alcools étrangers et coloniaux autres que les rhums et tafias des colonies françaises.

C'est la loi du 25 juin 1920 qui consacre définitivement cette solution. Son article 89 est ainsi rédigé :

« Est réservée à l'Etat l'importation des alcools d'origine ou de provenance étrangère ou coloniale.

» Dans le cas où, par dérogation à cette disposition, la prohibition d'importation serait levée, les vins de liqueur, les eaux-de-vie, rhums, liqueurs, gins, whiskies et autres

préparations alcooliques consommables en l'état, d'origine coloniale ou étrangère, seront assujettis au paiement d'une surtaxe sur l'alcool contenu, égale à la différence entre les prix d'achat et de cession par l'Etat des alcools cédés pour la conservation des fruits frais et sucs de fruits en vigueur au moment du dédouanement.

» Les rhums des colonies françaises seront exempts de cette surtaxe s'ils proviennent de la mise en œuvre de matières premières (cannes ou mélasses) récoltées ou fabriquées dans ces colonies.

» Un décret déterminera les conditions d'application de la présente disposition.

» La surtaxe précitée fera partie du prix soumis à la taxe de 25 p. 100 prévue à l'article 73. »

C'est le principe de la prohibition de l'importation de tous les alcools étrangers et coloniaux.

Toutefois, le texte prévoit des dérogations : la prohibition peut être levée; mais, dans ce cas, il y a lieu à paiement d'une surtaxe. Enfin les rhums des colonies françaises sont exempts de cette surtaxe.

En résumé, les rhums étrangers sont prohibés; si par dérogation, ils sont admis dans une certaine proportion à l'importation en France, ils paient une surtaxe; c'est ce qui s'est passé il y a quelques années pour une petite quantité de rhum de Cuba. La raison de cette dérogation était la suivante : la France voulant exporter des liqueurs sur cette île, cette dernière y mit la condition de réciprocité qu'elle nous enverrait à son tour une quantité équivalente de ses rhums.

Mais ces dérogations sont extrêmement rares, et nous pouvons affirmer qu'actuellement le grand principe reste entier : l'importation des rhums étrangers en France est prohibée.

Ainsi, seuls les rhums des colonies françaises sont admis dans la métropole et, jusqu'à la loi du contingent-

ment, ils sont exempts de toute surtaxe : c'est le privilège colonial.

A ce privilège, la loi met une condition : les rhums doivent provenir de la mise en œuvre des matières premières : cannes ou mélasses récoltées ou fabriquées dans les colonies françaises. Cette disposition était nécessaire pour empêcher la contrebande des mélasses étrangères.

C'est le décret du 5 septembre 1920 qui en détermine les conditions d'application en créant le certificat d'origine. Son article 1^{er} est ainsi conçu :

« En vue du régime à leur appliquer lors de leur importation en France, la fabrication des rhums et tafias dans les colonies françaises est soumise à un contrôle spécial. »

Le texte règle ensuite les détails de cette fabrication.

Toute personne se livrant à la fabrication du rhum ou du tafia du cru de la colonie doit, avant de commencer toute opération de distillation, adresser au Service des Contributions indirectes une déclaration indiquant que les matières premières à mettre en œuvre proviennent de cannes récoltées ou de mélasses fabriquées dans une colonie française. Elle doit, en outre, au fur et à mesure de sa fabrication, déclarer les quantités de ces matières premières employées et les quantités de rhum fabriquées. Le Service des Contributions indirectes doit tenir un registre spécial sur lequel sera enregistrée chaque déclaration et sera ouvert pour chacun des distillateurs un compte individuel faisant ressortir les quantités de matières premières employées à la distillation et les quantités de rhum fabriquées. Seules les quantités de rhum ainsi portées à ce compte pourront bénéficier, pour l'exportation sur la France, de la délivrance d'un certificat établi sur papier blanc par le Service des Contributions indirectes. C'est ce certificat que l'on a pris l'habitude d'appeler le certificat d'origine. Il est visé par le gouverneur, et il atteste que les rhums sont des produits du cru de la colonie.

L'article 2 du décret exige que « les récipients contenant les rhums portent une marque distinctive, qui sera reproduite sur le certificat. »

Bien entendu, les déclarations exigées par le texte peuvent être contrôlées à l'improviste et à tous moments par les agents des Contributions indirectes. L'article 4 précise enfin que les rhums expédiés des colonies françaises sur la France ne seront admis à l'importation sur le territoire de la métropole que s'ils sont régulièrement accompagnés de ce certificat d'origine.

C'est le premier des documents qui doit suivre la marchandise jusqu'à son entrée en France; c'est aussi le plus important, car, s'il n'est pas présenté, le rhum est présumé étranger et l'importateur est un importateur de marchandises prohibées avec toutes les conséquences que cela peut entraîner pour lui. Il peut arriver que cette pièce ne fasse défaut que temporairement; c'est le cas où elle a été omise et où elle prend le courrier suivant à la colonie; dans cette situation, la Douane permet à l'importateur de faire une soumission cautionnée par laquelle il s'engage solidairement avec sa caution à représenter le document dans un certain délai. Mais ce n'est qu'une tolérance de l'Administration et, de toutes façons, si, à l'expiration du délai, la pièce n'est pas arrivée, les suites contentieuses sont données à cette absence de documents : ce sont généralement la confiscation de la marchandise et une forte amende.

CHAPITRE II

LE CONTINGENTEMENT DES RHUMS COLONIAUX FRANÇAIS

Nous avons dit que seuls étaient admis en franchise dans la métropole les rhums provenant entièrement des colonies françaises, c'est-à-dire issus de matière première de la colonie et distillés dans la colonie. Ils devenaient ainsi sur le marché français de la consommation de bouche les uniques concurrents des eaux-de-vie naturelles du pays; uniques, mais dangereux : en effet, pendant l'année 1921, le prix du rhum était tombé très bas. Ce cours permettait une augmentation de consommation en l'état très appréciable, mais, surtout, il rendait possible et avantageuse la rectification.

Les rhums rectifiés sont des alcools absolument neutres, sans aucun arôme spécifique et pouvant rendre les mêmes services que les autres alcools naturels rectifiés provenant de l'industrie des distillateurs. L'industrie des liqueurs, la grande consommatrice d'alcools neutres, est bien contrainte de s'adresser aux alcools naturels, par suite de la prorogation du régime de guerre, mais il est certain qu'elle s'adressera à la matière la plus avantageuse : or, en 1921 et 1922, c'est le rhum; aussi les producteurs métropolitains d'alcool naturel sont-ils très inquiets et entreprennent-ils une lutte très rude contre le rhum, dont l'aboutissement sera le contingentement.

§ 1. — *L'origine et les précédents du contingentement.*

Les producteurs de la métropole hésitaient à engager la lutte directement; on aurait en effet mal compris que la qualité d'alcool naturel soit retirée aux rhums, alors que depuis vingt ans cet avantage leur était reconnu.

Il fallait donc agir indirectement. Ce que les producteurs français auraient voulu obtenir, c'est l'interdiction de la rectification, car c'est surtout le rhum rectifié dont ils redoutaient la concurrence. Leur argument était le suivant :

Les rhums coloniaux ne pouvant être importés en France déjà rectifiés sous peine de perdre leur dénomination d'alcool naturel, il est illogique d'admettre que la rectification puisse être pratiquée postérieurement à l'entrée dans la métropole. De deux choses l'une, ou bien la rectification ne fait pas perdre le caractère d'alcool naturel aux rhums, et c'est alors absurde de classer parmi les alcools d'industrie les rhums rectifiés à la colonie, ou bien les rhums rectifiés ne sont plus des alcools naturels et on ne peut en autoriser la consommation de bouche en France.

Mais ce raisonnement ne fut pas admis par l'Administration des Finances, qui répondit seulement : « Rien dans les textes ne permet de faire une distinction entre les rhums postérieurement à leur introduction en France. » Et, lors du vote de la loi du 25 juin 1920, le ministre des Finances enlevait tout espoir aux producteurs métropolitains en déclarant : « Il n'y a rien de changé au régime des rhums des colonies. » (*Journal officiel*, 22 avril 1920, p. 1195.)

Ces derniers cherchèrent alors dans l'abaissement du degré d'importation un moyen détourné de lutter contre le rhum, la rectification du produit devenant plus onéreuse avec un degré moins élevé. Mais, en 1922, le volume des importations rhumières en France augmenta dans de

telles proportions qu'il fallut agir vite et d'une manière radicale. A la faveur des bas prix, en effet, les rhums introduits dans la métropole étaient dirigés en masse vers la rectification, et les alcools naturels étaient à peu près totalement évincés. La différence de prix était telle que même un abaissement à l'importation du degré alcoolique du rhum n'aurait pas suffi à rétablir l'équilibre.

C'est alors qu'on s'orienta vers une limitation des entrées de rhums en France, tout en imposant un degré maximum d'importation.

Il existait d'ailleurs, sur ce point, un double précédent :

Tout d'abord, en dehors de la matière des rhums, le contingentement imposé aux genièvres à la fin de la guerre; et, pourtant, les genièvres eux aussi avaient reçu, en 1903, le bénéfice de l'acquit blanc.

En second lieu, pour les rhums eux-mêmes, la tentative de limitation des importations du décret du 19 octobre 1919.

Cette tentative, que nous avons signalée précédemment, subit un échec, parce qu'elle nécessitait une organisation compliquée et aussi parce que les représentants coloniaux avaient énergiquement protesté. Mais depuis, le décret du 5 septembre 1920 avait organisé le contrôle de l'origine des rhums coloniaux, et pour cela une organisation avait été créée : tout était donc prêt pour le contingentement; sans doute, les représentants coloniaux allaient-ils encore protester, mais, devant la situation, on ne pouvait pas retarder davantage la solution à intervenir.

§ 2. — *Loi du contingentement.*

1° LE VOTE DE LA LOI.

Les producteurs de la métropole agirent par surprise : leurs représentants à la Chambre firent introduire dans le projet de la loi de finances de décembre 1922 un article

prévoyant l'établissement sur les rhums coloniaux de surtaxes semblables à celles frappant les alcools étrangers, sauf exemption d'un contingent fixé par avance. Ce n'est que la veille du jour de la discussion du projet que les parlementaires furent avertis, et un seul représentant des colonies put prendre connaissance du texte : M. Gratien Candace, député de la Guadeloupe.

Au Sénat, le projet passa dans l'inattention la plus complète, mais, à la Chambre, le vote n'intervint qu'après une séance très agitée, désormais historique. Il y eut des réparties très vives entre M. Barthe et M. Candace, l'adversaire du projet.

Ce dernier s'attache à mettre en relief l'injustice de la loi. Pendant la guerre, le gouvernement a poussé les coloniaux à produire toujours davantage; encore actuellement, il les pousse à augmenter la production sucrière et, sans se soucier des énormes frais supportés par eux, il leur dit brutalement : « Vous n'aurez plus le droit d'exporter sur la France, en franchise, qu'une certaine quantité, et tout ce qui entrera au-delà de cette quantité sera considéré comme produit étranger. C'est inadmissible. »

M. Barthe, au contraire, reprend le débat sur son point faible : celui des rhums rectifiés. Il montre par des chiffres évidemment impressionnants la concurrence faite aux alcools naturels et rallie ainsi la majorité des suffrages.

Il est certain que si les représentants des colonies avaient cédé à ce moment sur la question de la rectification, le contingentement n'aurait pas été voté, car M. Barthe lui-même aurait sans doute abandonné le projet.

Quoi qu'il en soit, au cours de la discussion, le texte a été remanié au profit de la colonie. Sans doute, la liberté commerciale est abandonnée pour les rhums, mais les producteurs coloniaux obtiennent quelques compensations.

Quels étaient donc les projets en cause ?

2° LES PROJETS EN DISCUSSION.

Le texte présenté par la Commission des Finances était court et radical; il indiquait que les rhums ne pouvaient être importés en franchise dans la métropole que jusqu'à concurrence de la moyenne des importations annuelles de chacune des colonies, de 1909 à 1913. En outre, les rhums devaient présenter les caractères spécifiques définis à l'article VI du décret du 19 août 1921 et ne pas titrer plus de 65 degrés. La surtaxe applicable aux rhums admis en excédent était celle qui frappait les spiritueux étrangers.

Le contingent fixé sur ces bases était d'environ 145.000 hectos d'alcool pur. M. Candace proposait un texte tout à fait différent et bien plus avantageux pour les colonies. Il calculait le contingent comme avait voulu faire le décret du 19 octobre 1919, en scindant la production coloniale :

Pour la distillerie agricole, l'importation était fixée jusqu'à concurrence de la moyenne des quantités produites annuellement de 1909 à 1922 inclus.

Pour les cannes à sucre, l'importation était fixée jusqu'à concurrence de 2 hl. 5 par tonne de sucre produit.

Sur ces bases, le contingent était à peu près de 230.000 hectos, et c'est un décret qui devait faire la répartition entre les diverses colonies. Le texte du député de la Guadeloupe prévoyait également que la surtaxe serait supprimée par décret du Ministre des Finances, lorsque le cours des alcools de vins cotés sur les places de Montpellier, Nîmes, Béziers et Narbonne atteindrait : 600 (six cents) francs l'hectolitre, c'est-à-dire la limite à laquelle il n'était plus intéressant d'employer les rhums rectifiés.

De plus, le degré maximum était porté à 67 degrés. Enfin, et surtout, M. Candace donnait une large compensation aux producteurs coloniaux : c'est la suppression des rhums « fantaisie ». Il est bien évident que ce contre-

projet était libéral pour la colonie; pourtant, la Commission des Finances en retenait trois points essentiels : elle rédigeait, en effet, un nouveau texte qui remplaçait le contingent basé sur la moyenne des importations par un contingent fixe de 170.000 hectos. Elle remettait à un décret le soin de répartir ce contingent entre les diverses colonies. Enfin, elle acceptait l'interdiction des rhums fantaisie.

Cette nouvelle rédaction permettait un accord rapide, et c'est ainsi que le document définitif était voté : il donnait satisfaction aux producteurs français, mais la colonie obtenait quelques concessions; et bientôt, d'ailleurs, par un curieux revirement de situation, c'est elle qui devait être la plus attachée à ce nouveau régime.

3° LE CONTINGEMENT DES RHUMS COLONIAUX.

C'est l'article 9 de la loi de finances du 31 décembre 1922 qui a donc institué le contingentement des rhums coloniaux français.

Du texte définitif se dégagent trois grandes idées :

a) Les rhums coloniaux ne peuvent entrer en France que s'ils ne titrent pas plus de 63 degrés et s'ils présentent les caractères spécifiques définis à l'article 6 du décret du 19 août 1921;

b) Ils ne seront admis en franchise que jusqu'à concurrence d'une certaine quantité;

c) Les rhums fantaisie sont prohibés.

Ainsi donc, comme conséquence de sa discussion au Parlement, cette loi ne traite pas uniquement de l'importation des rhums. Elle interdit aussi de vendre sous le nom de rhum un autre produit que le rhum, même en y ajoutant un qualificatif. Nous reviendrons sur cette question dans la deuxième partie de notre étude. Il convient seule-

ment à cette place d'étudier les mesures ayant trait à l'importation.

Tout d'abord, les rhums ne peuvent plus être introduits en France s'ils titrent plus de 63 degrés; sur ce point, les métropolitains ont obtenu entière satisfaction, puisque la Chambre n'a pas voulu admettre le degré proposé par M. Candace.

De plus, les rhums doivent présenter les caractères spécifiques définis à l'article VI du décret du 19 août 1921. Or, ce décret n'indique aucun caractère spécial au rhum; il faut donc entendre par cette disposition de la loi qu'à l'entrée en France le produit devra présenter à la dégustation tous les caractères reconnus généralement à un rhum.

L'Administration peut également recourir à l'analyse pour se rendre compte du poids d'impuretés renfermées dans le produit qui lui est présenté à l'importation, mais, jusqu'en 1938, aucun texte ne fixait un minimum d'impuretés, et ce sont seulement des circulaires qui indiquaient à la Douane le chiffre qu'elle pouvait admettre. Actuellement, le décret du 28 juin 1938 exige un minimum de 280 grammes d'impuretés.

Enfin, et surtout, à partir du 1^{er} janvier 1923 les rhums des colonies françaises ne pourront être importés en France en exemption de la surtaxe prévue à l'article 89 de la loi de 1920 que jusqu'à concurrence de 160.000 hectos en alcool pur.

Ainsi la Chambre a adopté le chiffre de 160.000 hectos; la Commission des Finances avait demandé 170.000 hectos, M. Barthe s'y est opposé, ne voulant pas dépasser 150.000 hectos; l'accord s'est enfin réalisé sur la moyenne.

C'est un décret qui doit déterminer les conditions d'application de ce nouveau régime et celles de la répartition du contingent entre les colonies.

Que résulte-t-il exactement de ces nouvelles dispositions ?

Le rhum est contingenté, c'est bien évident, mais par quelle sorte de contingentement ?

En général, le contingentement peut être défini un régime de faveur accordé, soit à la production, soit à l'importation, à une quantité déterminée à l'avance d'un certain produit. Il y a ainsi coexistence de deux régimes :

— le régime normal, rigoureux, qui est le plus souvent une prohibition;

— le régime de faveur réservé au seul contingent pré-déterminé.

Pour les rhums, il s'agit d'un contingent à l'importation; quel est alors le régime de faveur accordé à ces rhums inclus dans le contingent, à ces 160.000 hectos d'alcool pur ? C'est l'admission en franchise, l'exemption d'une surtaxe que devront acquitter tous les rhums importés au-delà de cette quantité.

Trois régimes sont ainsi en présence :

— la prohibition, pour les rhums étrangers;

— l'admission avec paiement d'une surtaxe pour les quelques rhums étrangers admis à l'importation par exception au principe ci-dessus et pour tous les rhums des colonies françaises importés au-delà de 160.000 hectos d'alcool pur;

— l'admission en franchise pour une quantité de 160.000 hectos d'alcool pur des rhums des colonies françaises.

Quel est donc le taux de cette surtaxe dont sont exemptés les rhums contingentés ? C'est celui de la surtaxe frappant les alcools étrangers, prévue à l'article 89, § IV, de la loi de finances du 25 juin 1920. Elle doit être égale à la différence entre les prix d'achat et de cession par l'Etat des alcools cédés pour la conservation des fruits frais et sucs de fruits en vigueur au moment du dédouanement.

Le taux est donc mobile et suit les évolutions du marché français des alcools de manière à combler automatique-

ment la différence entre les cours du produit importé et du produit métropolitain.

Il aurait été préférable et plus conforme à la logique, nous semble-t-il, de fixer le taux de la surtaxe en se basant sur la différence entre les cours des rhums contingentés et des rhums hors contingent pour faire de ce droit nouveau le régulateur indispensable du marché, plutôt que d'assimiler les rhums des colonies françaises à des alcools étrangers en lui appliquant la taxe prohibitive frappant ces derniers. Mais le législateur s'est préoccupé surtout de fixer un taux de surtaxe élevé, et c'est pourquoi il s'est prononcé pour un mode de calcul absolument illogique, précisant par l'article 9 de la loi du 31 décembre 1922 que la surtaxe fait partie du prix soumis à la taxe de luxe établie par l'article 73 de la loi du 25 juin 1920. Cette taxe de 25 p. 100 frappe, en effet, les alcools métropolitains sur la totalité de leur valeur. Si donc elle n'avait frappé les rhums que sur leur valeur à l'importation, elle les aurait fait bénéficier d'un avantage très appréciable égal au pourcentage de 25 p. 100 sur la valeur de la surtaxe. Les taux de la taxe de luxe et de la surtaxe étant très élevés, cette prime aurait suffi à rompre l'équilibre.

§ 3. — *La mise en application du contingentement.*

La loi du 31 décembre 1922 laissait à un décret le soin de régler les modalités d'application du nouveau régime des importations rhumières; ce décret est en date du 20 février 1923.

1° DOMAINE EXACT DE CE NOUVEAU RÉGIME.

Le contingentement est applicable à la France et à l'Algérie. Pour cette colonie, la question s'est bien posée de savoir si la nouvelle loi lui était applicable, mais l'arrêté ministériel du 14 septembre 1923 arrêta toute discus-

sion. L'Algérie est ainsi assimilée au territoire métropolitain et soumise au contingentement dans les mêmes conditions que ce dernier.

En ce qui concerne le domaine d'application dans le temps, le régime est applicable annuellement, sur l'année normale partant du 1^{er} janvier. Il est précisé que les quantités non exportées des colonies au 31 décembre seront reportées sur le contingent de l'année suivante. Enfin, il convient d'indiquer qu'après une longue hésitation de l'Administration des Douanes, les stocks flottants et ceux en entrepôts de douane au 1^{er} janvier 1923 ne furent pas compris dans le contingent de 1923. La question était d'importance, car ces stocks atteignaient 80.000 hectos, soit la moitié d'un contingent.

2° LA RÉPARTITION DU CONTINGENT ENTRE LES COLONIES.

Il fallait répartir les 160.000 hectos entre les diverses colonies productrices de rhums, c'est le décret du 20 février 1923 qui attribuait ainsi les portions du contingent (en hectolitres) :

Martinique	80.000
Guadeloupe	60.000
Réunion	18.000
Guyane	140
Indochine	1.133
Mayotte	92
Madagascar	630
Calédonie	2
Etablissements d'Océanie	3
TOTAL	160.000

Dans chacune des colonies, la répartition doit être effectuée par arrêté du gouverneur, après avis des Chambres de commerce et d'agriculture et des délégués respectifs des fabricants de rhums. Le contingent doit d'abord être partagé entre le groupement des usines à sucre et celui des distilleries agricoles proportionnellement au chiffre moyen

de la production globale en rhums de chaque groupement pendant les années de 1913 à 1919 inclus. La répartition sera ensuite faite entre les producteurs intéressés de chacun des deux groupements. Il est enfin prévu que les contingents particuliers pourront être transférés d'une distillerie agricole à une autre distillerie agricole, ou bien d'une usine à sucre à une distillerie agricole ou une distillerie industrielle.

3° LE RÔLE DE L'ADMINISTRATION DES DOUANES.

Il résulte des différents textes que le rhum ne peut être admis en franchise dans la métropole qu'à trois conditions :

- il doit titrer moins de 65 degrés;
- il doit présenter les caractères spécifiques définis à l'article 6 du décret du 19 août 1921;
- il doit faire partie du contingent fixé par la loi.

Comment ces trois conditions seront-elles remplies et qui va être chargé d'en contrôler l'existence ? C'est l'Administration des Douanes. C'est ainsi qu'à l'arrivée de la marchandise dans les ports, cette Administration prélève un échantillon aux fins d'analyse. Elle se rend ainsi compte du degré et des caractères spécifiques du produit qui lui est présenté et, si l'analyse est concluante, elle en autorise l'entrée. Pour la troisième condition, il a été créé « le bon de contingentement », document analogue au certificat d'origine qui précise les quantités qui y sont portées ont bien été exportées de la colonie dans les limites de la part du contingent réglementaire. En l'absence de ce certificat, la douane refuse l'admission en franchise; de même, si les quantités figurant sur la pièce sont inférieures aux quantités présentées, elle refuse la franchise pour le supplément. Le rhum importé est alors considéré comme surtaxé, à la différence d'une marchandise qui ne serait pas accompagnée du certificat d'origine, laquelle, nous l'avons dit, est considérée comme prohibée.

Toutefois, la Douane admet que l'importateur fasse une soumission cautionnée par laquelle il s'engage, solidairement avec sa caution, à représenter le document dans un certain délai et, au cas où il ne pourrait se procurer cette pièce dans ledit délai, à payer la surtaxe. Ce n'est qu'une tolérance, mais elle est accordée très généralement, car, ainsi que nous l'avons dit à propos du certificat d'origine, les documents peuvent être erronés involontairement ou bien une des pièces peut avoir manqué le courrier : il faut permettre à l'importateur de bonne foi d'attendre le courrier suivant.

Pour le rhum surtaxé, il a été créé un certificat spécial sur papier rose, qui porte la mention : « Rhum d'origine. »

L'établissement de ces pièces a été très facilité à la colonie par l'organisation qui avait été faite pour le contrôle de l'origine coloniale des rhums.

§ 4. — *Les diverses modifications apportées au régime du contingentement de 1922 à 1934.*

1° LES AUGMENTATIONS SUCCESSIVES DU CONTINGENT.

Le chiffre de 160.000 hectos qui avait été fixé par la loi de 1922 était nettement au-dessous de la consommation française, mais la loi avait été proposée, discutée, votée et promulguée dans de telles conditions de rapidité (cinq jours) que les milieux intéressés n'avaient eu le temps, ni d'être consultés, ni d'exprimer spontanément leur avis. Sans doute, cela avait été voulu, mais la réaction était fatale. Les négociants importateurs du Havre et de Bordeaux élevèrent des protestations; ils se dressèrent contre le principe même du contingentement, mais ils insistèrent surtout sur le chiffre fixé qui était une erreur manifeste et qui, s'il était maintenu, amènerait une perturbation regrettable sur le marché. Les faits leur donnèrent

d'ailleurs raison : une hausse considérable se produisit et, tout en bénéficiant de cette montée de prix, on s'effraya de voir le marché des rhums livré à la spéculation. Le danger devint très grave lorsqu'on comprit que cette hausse accélérée allait amener une restriction automatique de la consommation. Il fallait un relèvement du contingent de toute urgence. C'est l'Institut Colonial qui en prit l'initiative, et le vœu qu'il émit en ce sens fut tout à fait remarquable.

Il ne met pas en discussion le principe du contingentement, mais il indique les raisons pour lesquelles il est nécessaire de procéder à une révision; il constate que le Syndicat national des vins et spiritueux et les syndicats des ports de Bordeaux et du Havre sont d'accord, et il conclut ainsi :

« Emet le vœu que le Parlement, tenant compte de la nécessité d'éviter la hausse exagérée des cours, de parer aux manœuvres spéculatives éventuelles et d'assurer au pays les quantités de rhums en nature nécessaires à sa consommation, augmente le contingent des rhums originaires des colonies françaises dans la plus large mesure possible. »

Il convient d'ajouter que l'augmentation considérable du taux de la surtaxe rendait impossible le recours aux rhums hors contingent sur lesquels le législateur de 1922 avait compté pour combler le déficit. Devant cette situation, des négociations s'ouvrirent; les représentants des producteurs français, fidèles à leur première idée, proposèrent d'abroger le contingentement, sous la condition que tous les rhums importés seraient consommés en l'état : c'était la suppression de la rectification. Les représentants des rhummiers refusèrent et se contentèrent d'une augmentation du contingent.

C'est l'article 23 de la loi du 25 décembre 1923 qui porte le contingent à 185.000 hectos d'alcool pur. Ce texte

reprend d'ailleurs toutes les autres conditions fixées par les lois du 25 juin 1920 et 31 décembre 1922 concernant l'importation des rhums.

C'est le décret du 19 janvier 1924 qui répartit le nouveau contingent; il attribue à chaque colonie les parts suivantes (en hectolitres):

Martinique	86.000
Guadeloupe	66.000
Réunion	23.000
Indochine	4.900
Madagascar	4.690
Mayotte et dépendances	150
Guyane française	150
Et. français de l'Océanie.....	100
Nouvelle-Calédonie	40
TOTAL.....	185.000

Les milieux commerçants des places importatrices ne sont pas encore satisfaits et une nouvelle campagne se dessine pour un second relèvement du contingent. Ce sont les mêmes arguments qui sont invoqués, et l'article 90 de la loi de finances du 13 juillet 1925 répond à l'appel des divers syndicats. Il porte le contingent à 200.000 hectos d'alcool pur et, pour éviter toute discussion nouvelle, il précise que ce chiffre est fixé pour la période allant du 1^{er} janvier 1925 au 31 décembre 1929. Les bases du régime sont ainsi stabilisées pour cinq années. Le décret du 11 janvier 1926 répartit ainsi le contingent entre les diverses colonies pour l'année 1925 (en hectolitres) :

Martinique	88.900
Guadeloupe	67.922
Réunion	30.626
Madagascar	6.105
Indochine	5.487
Guyane	850
Océanie	100
Nouvelle-Calédonie	40
TOTAL.....	200.000

Pour la période 1926-1929, la répartition est encore modifiée (en hectolitres):

Martinique	87.715
Guadeloupe	67.148
Réunion	30.230
Indochine	5.403
Madagascar	5.923
Guyane	150
Et. français d'Océanie.....	100
Nouvelle-Calédonie	10
Réservé à la disposition du ministre des Colonies	3.324
TOTAL.....	200.000

Ainsi, le ministère se réserve le droit de disposer d'une certaine quantité du contingent.

Puis, c'est le décret du 30 janvier 1930, pris en exécution de l'article 20 de la loi du 27 décembre 1927, qui consolide le régime jusqu'en 1939; il rappelle les conditions d'admission en franchise et fixe pour la période 1930-1939 le contingent annuel à 200.000 hectos réparti comme suit :

Martinique	88.915
Guadeloupe	68.065
Réunion	30.598
Madagascar	5.994
Indochine	5.468
Guyane	850
Et. français de l'Océanie	100
Nouvelle-Calédonie	10
TOTAL.....	200.000

Un peu plus tard, la loi du 17 juillet 1934 porte le contingent à 201.650 hectos d'alcool pur, en attribuant à la Guyane un contingent supplémentaire de 1.650 hectos. C'est une légère modification, certes, mais il est intéressant de la signaler, parce qu'elle a fait naître plusieurs procès, qui n'ont pas encore reçu une solution définitive.

En effet, lorsque les producteurs et les importateurs de rhums comprirent que le contingent était susceptible de

modifications successives pouvant agir sur les prix du marché, ils résolurent, d'un commun accord, d'inscrire dans leurs contrats une clause ainsi conçue :

« En cas de modification ou de suppression du contingentement, les parties auront la faculté de résilier le présent contrat et l'acheteur aura un droit de priorité pour le reprendre sur de nouvelles bases. »

A la parution du texte portant le contingent à 201.650 hectos, les acheteurs demandèrent la résiliation de leurs contrats en vertu de cette clause. Les vendeurs refusèrent et les affaires furent portées devant le Tribunal de commerce de Bordeaux; ce dernier donna raison aux vendeurs. Ce fut une décision inattendue, et les acheteurs en appelèrent. La Cour d'appel de Bordeaux confirma le jugement du Tribunal de commerce. Cette solution nous paraît absolument contraire au droit. Sans doute, l'appréciation des termes d'une convention rentre dans les limites du pouvoir souverain des juges du fond, et il leur appartient, en combinant le texte et l'esprit d'un contrat, de constater l'intention commune des parties et de fixer d'après cette intention la portée et le sens des clauses litigieuses de l'acte; mais, à notre avis, ce pouvoir des juges du fond d'interpréter les clauses d'un contrat ne se conçoit qu'autant que celles-ci sont obscures et ambiguës, et il ne leur est pas permis de dénaturer une clause sous prétexte de l'interpréter.

Or, la clause contractuelle dont il s'agit dans ces affaires est claire, précise et formelle; elle stipule qu'en cas de modification du contingentement il y aura lieu à résiliation. Le contingent était modifié, et nous ne pouvons comprendre pourquoi les tribunaux, en donnant gain de cause aux vendeurs, ont refusé d'appliquer cette clause. Les acheteurs ont d'ailleurs décidé de se pourvoir en cassation, et nous sommes certains que la juridiction suprême donnera enfin la solution qui s'impose, conforme au droit et au respect des contrats.

Dans cette attente, les importateurs ont supprimé de leurs contrats d'achats cette clause interprétée par la juridiction française comme une clause unilatérale au profit des seuls vendeurs.

2° LA QUESTION DU CREUX DE ROUTE.

Dès le début de l'application du régime, une question importante s'est posée : celle du creux de route. Que faut-il entendre par cette expression ? Il convient d'indiquer que la fixation du contingent à un chiffre déterminé s'entend de l'introduction réelle de la quantité dans la métropole.

Or, les colonies productrices sont à des milliers de kilomètres de la France; il est certain et reconnu que, pendant la traversée, il se produit une déperdition appréciable par suite de l'évaporation, de l'absorption du bois qui contient le liquide et des manipulations nombreuses en cours de route. Prenons un cas concret : supposons que la Colonie expédie 10.000 hectos, il est reconnu qu'il n'entrera en France que 9.600 hectos par exemple, c'est cette différence de 400 hectos que l'on appelle « le creux de route ».

Il en résulte que si rien n'était prévu pour remédier à cette situation, sur un contingent de 200.000 hectos il n'entrerait en France qu'une quantité moindre comprise à peu près sûrement entre 190.000 et 192.000 hectos. Le but de la loi ne serait pas atteint, aussi l'article 7 du décret du 20 février 1923 précise-t-il que « les différences en moins entre les quantités expédiées des colonies et les quantités reconnues à l'arrivée en France, provenant de pertes ou de coulages survenus en cours de transport, viendront en déduction du contingent assigné au producteur intéressé ».

L'arrêté ministériel du 14 septembre 1923 fixe les modalités d'application de cette disposition. C'est le Service des Douanes qui doit délivrer, lorsque la demande en est faite,

un certificat sur timbre indiquant le déficit reconnu. Ce certificat est établi de manière à permettre une facile identification des lots. Hors le cas de mise à la consommation immédiate et si le déclarant ne demande pas la constatation effective du manquant, le certificat pourra être établi, sauf le cas de soupçon d'abus, pour une quantité d'alcool pur fixée forfaitairement à 5 p. 100 de la quantité expédiée des colonies.

Au vu de ces certificats, le Service colonial des Contributions indirectes rétablira au compte du producteur au nom duquel la pièce a été établie une quantité d'alcool pur égale à celle reconnue en déficit à l'arrivée en France, et c'est ainsi que le contingent total pourra être importé dans la métropole. Ce système, trop compliqué, est remplacé en 1927 par une mesure beaucoup plus simple. C'est un décret en date du 12 juillet qui stipule dans son article 5 que le creux de route provenant de pertes ou de coulages survenus en cours de transport est fixé forfaitairement, et dans tous les cas, à 5 p. 100 de la quantité expédiée, et substitué au creux de route réel. C'est donc une quantité de 5 p. 100 qui est rétablie d'office au crédit du compte des producteurs au fur et à mesure de la sortie des rhums.

Toutefois, ce régime n'est applicable qu'à la Martinique, aussi des dispositions semblables sont-elles prises pour la Guadeloupe dans le décret du 17 août 1928, article IV.

Les autres colonies conservent la procédure compliquée des décrets de 1923, ce qui est tout à fait regrettable.

Ainsi donc, c'est un contingent réel de 201.650 hectos en alcool pur qui doit entrer annuellement en France, pour une période allant jusqu'au 31 décembre 1939.

Ce régime ainsi stabilisé aurait pu durer jusqu'à l'expiration du délai fixé si une terrible crise, coïncidant avec la crise générale, ne s'était abattue sur le marché du rhum.

L'Etat intervient et prend des mesures importantes, dont nous allons maintenant faire l'étude.

CHAPITRE III

LES IMPORTANTS DECRETS DE 1934 ET 1935 LES PREMIERES MESURES D'ECONOMIE DIRIGEE

§ 1. — *La crise du rhum et les remèdes possibles à cette crise.*

La loi du 31 décembre 1922 avait fixé un contingent trop faible par rapport à la consommation, aussi les diverses modifications de cette loi, jusqu'au milieu de l'année 1934, peuvent-elles se résumer en une augmentation progressive et constante de ce contingent. A la suite de ces mesures, l'adaptation de l'offre et de la demande paraissait enfin réalisée lorsqu'une crise de consommation, particulièrement grave, vint bouleverser l'organisation du marché des rhums.

Sous l'influence de diverses causes, la consommation baisse dans de telles proportions que non seulement le contingent suffit largement aux besoins, mais que, bientôt, il est trop élevé. Or, et c'est la grande erreur de ce régime, le contingentement des rhums est bien annuel, mais les reports d'une année sur l'autre sont autorisés; dès lors, nous pouvons affirmer que le contingentement n'a plus sa raison d'exister. Supposons en effet que, pendant une année, la consommation n'absorbe que 185.000 hectos; le report étant permis, le contingent de l'année suivante ne sera pas de 201.650 hectos,

mais bien de	16.650
plus	201.650
soit	218.300 hectolitres,

et, si cette situation se prolonge pendant seulement trois

ou quatre ans, on peut se rendre compte de la masse de rhums invendus qui va s'accumuler dans les entrepôts coloniaux ou métropolitains.

Un contingentement qui n'est pas strictement limité dans le temps n'est plus un contingentement; or, c'est ce qui existe pour notre article. Aussi, en 1934, y a-t-il pléthore de rhums, et ce déséquilibre entre l'offre et la demande amène une chute des cours qui donne à la crise une acuité particulière.

Nous sommes en présence d'une double crise : crise de consommation, crise de prix. Un remède s'impose. Lequel ?

Pour rechercher une solution, rappelons les causes principales de ce marasme.

En ce qui concerne la baisse de la consommation, il faut mentionner, en tout premier lieu, la cherté du produit et la fraude qui en découle. Malgré la baisse des cours, le rhum se maintient à un prix trop élevé pour le consommateur, par suite de l'augmentation des droits. Cette fiscalité excessive fausse la loi de l'offre et de la demande; or, à côté du rhum qui acquitte les droits, il y a, grâce au privilège du bouilleur de cru, une énorme quantité d'alcools et d'eaux-de-vie du pays qui circule en fraude et qui, bien entendu, est liquidée à de très bas prix. Sans doute, ces liquides plus ou moins fabriqués ne remplacent pas le rhum, mais, à une époque où la vie est difficile, le consommateur sait se contenter de ce qu'il peut trouver à meilleur compte.

Comment agir sur cette cause ? Très simplement en théorie : Il suffirait seulement de diminuer les droits sur l'alcool et de supprimer le privilège des bouilleurs de cru. Mais, dans notre régime actuel, cette solution serait une véritable révolution. Elle donnerait bien satisfaction, à peu près, à tous les intérêts en présence : aux producteurs coloniaux, qui verraient ainsi tout leur contingent facilement absorbé par la métropole; au commerce d'importa-

tion, qui pourrait enfin travailler avec sécurité dans un marché assaini sans crainte des agissements d'une concurrence déloyale; au consommateur, qui aurait à des conditions abordables un produit de qualité; au fisc lui-même, qui encaisserait des sommes bien supérieures, car l'augmentation de la consommation et la suppression de la fraude compenseraient largement la diminution des droits. Mais elle mécontenterait plus de 3.000.000 d'électeurs, et c'est là une raison qui peut nous faire affirmer que cette solution est actuellement impossible.

Il faut citer en second lieu le goût du consommateur; ce dernier, à la suite des hauts prix imposés pendant les années 1929 et 1930 par l'organe de la spéculation, la Compagnie générale des rhums, s'est déshabitué de notre produit dans une certaine mesure. Il a consommé d'autres eaux-de-vie, notamment le Calvados, qui n'était presque pas connu dans le public avant cette époque.

Comment agir sur cette deuxième cause ? Il nous semble qu'une propagande habile aurait de fortes chances de réussir et ferait revenir à peu près sûrement le consommateur à l'excellent produit qu'est le rhum. Mais les producteurs coloniaux ne veulent rien faire dans ce sens; pourtant la charge de cette propagande leur incombe certainement. Il faut donc attendre qu'ils se décident, ou bien que les autres milieux professionnels intéressés en prennent cependant l'initiative; ou bien encore que l'Etat-Providence crée lui-même un Comité national de propagande.

Telles sont les principales causes qui ont entraîné une diminution de consommation et les solutions qu'on aurait pu adopter pour y remédier. Les producteurs coloniaux auraient également pu agir sur le deuxième facteur : la production, en se réduisant spontanément; certes, ils auraient expédié des quantités moindres, mais le prix

aurait été rémunérateur. Nous pensons que c'était leur intérêt et qu'une reprise aurait été rapide. Ils ont préféré s'adresser aux Pouvoirs publics et resserrer ainsi l'emprise de l'Etat sur notre marché. Mais ce dernier ne donne pas ses services gratuitement : c'est encore le consommateur qui fera les frais de l'assainissement du marché. D'autre part, si l'intervention de l'Etat est généralement assez énergique, les solutions prises ne le sont bien souvent que trop tard, par suite des pressions qui tentent de s'exercer au nom des intérêts particuliers et des lenteurs des administrations. C'est ainsi que le problème n'est jamais définitivement résolu et que, quelques années après, tout est encore à recommencer.

Quoi qu'il en soit, il convient d'examiner les mesures importantes qui ont été prises à cette époque et de montrer comment elles ont exercé leur influence sur le marché du rhum.

§ 2. — *Le décalage du contingent.*

La première mesure adoptée est celle du décret du 5 octobre 1934, appelé dans les milieux professionnels : le décret de décalage ou de report. En quoi consiste-t-elle ? Que faut-il entendre par « le contingent décalé » ?

Nous avons dit que la consommation n'absorbait plus depuis quelques années tout le contingent légal ; il y avait trop de rhum : c'est pour remédier à cette situation que l'on songea dans les milieux intéressés à supprimer fictivement une partie de la production. Le décalage du contingent aboutit, en fait, à une réduction de l'offre de la marchandise sur le marché.

Le texte stipule en effet :

« ... qu'à partir de l'année 1935, le contingent annuel

de rhum et tafias que les colonies de la Martinique et de la Guadeloupe sont autorisées à importer en France, en exemption de la surtaxe prévue au paragraphe IV de l'article 89 de la loi du 25 juin 1920, ne pourra être exporté de ces colonies avant le 1^{er} avril de chaque année. »

En conséquence, le principe du contingentement demeure entier et le chiffre du contingent n'est pas modifié, mais l'année rhummière, qui allait du 1^{er} janvier au 31 décembre, a désormais son point de départ au 1^{er} avril et se termine au 31 mars de l'année suivante.

C'est un décalage de trois mois, mais c'est surtout la suppression de fait d'une partie des marchandises offertes sur le marché égale environ au quart d'un contingent; en effet, du 1^{er} janvier 1934 au 31 mars 1936, il ne pourra être importé dans la métropole que le contingent de 1934 et le contingent de 1935, décalé, soit 403.300 hectos, alors que, sans cette mesure, seraient rentrés en France pendant cette période non seulement les deux contingents de 1934 et 1935, mais une partie du contingent 1936 à peu près égale au quart du contingent, un peu inférieure cependant; en effet, le décalage ne s'applique qu'aux deux colonies principales productrices de rhum : la Martinique et la Guadeloupe. Pour les autres colonies, le régime antérieur continue de s'appliquer. Sans doute est-ce là une injustice, qui a pu faire dire à un producteur antillais : « Ce sont les Antilles qui vont faire les frais d'une opération dont le bénéfice va pourtant se faire sentir pour toutes les colonies. » Mais l'Etat ne s'embarrasse pas de ces détails, et les producteurs coloniaux, s'ils voulaient éviter de telles anomalies, n'avaient qu'à ne pas s'adresser à lui.

D'une manière générale, on admet que le report du contingent a supprimé du marché environ 40.000 hectos d'alcool pur. Quel a été l'effet d'une telle mesure ? Abso-

lument nul : les avantages escomptés ne se sont pas produits. Le marché ne s'est pas stabilisé; les prix n'ont marqué aucune hausse. C'est qu'en effet l'intervention n'était pas assez énergique, la réduction étant insuffisante. Sans doute le but du décret était louable, mais, dicté par des nécessités immédiates, plutôt que par la politique d'un plan d'ensemble, il ne produisit même pas le choc psychologique attendu. Ce n'était qu'un report et non point une absorption définitive; on a dit du décalage que ce n'était qu'une hypothèque sur l'avenir, et c'est tout à fait exact, car, tant que le contingent sera supérieur à la consommation, si l'on ne tente rien pour augmenter cette dernière, les assainissements auxquels on procédera ne pourront jamais être que relatifs et provisoires.

Le véritable résultat de cette première mesure : c'est d'avoir attiré publiquement l'attention des adversaires du rhum sur la crise qu'il traversait; c'est de leur avoir montré les difficultés d'absorption du contingent total; c'est enfin et surtout d'avoir provoqué une nouvelle intervention des Pouvoirs publics sur le marché de notre produit.

Il aurait été bien préférable d'essayer de résoudre le problème sans l'intervention de l'Etat, car, lorsque ce dernier commence à s'occuper d'un article, il est permis d'avoir des craintes sur l'aboutissement de ses nombreuses interventions. Quoi qu'il en soit, devant l'inefficacité du décalage, le recours à de nouvelles mesures devient indispensable.

§ 3. — *L'échelonnement des expéditions.*

C'est un décret en date du 30 mars 1935, publié au *Journal officiel* du 2 avril 1935, qui abroge les dispositions du décret du 5 octobre 1934 et les remplace par un nouveau texte : en réalité, il maintient le décalage du contingent et le complète seulement par un nouveau régime des

exportations de la colonie appelé « l'échelonnement des expéditions ».

Désormais, en effet, l'exportation des rhums contingentés ne pourra plus être effectuée librement. Des proportions sont fixées, qui sont les suivantes :

— pour les usines à sucre et les distilleries industrielles, l'exportation ne sera autorisée que dans la limite de un neuvième au maximum de leur contingent par mois;

— pour les distilleries agricoles dotées d'un contingent supérieur à 500 litres d'alcool pur, dans la limite de un huitième de leur contingent pendant les quatre premiers mois de l'exercice rhummier; le solde de leur contingent, dans la limite de un cinquième de ce solde pendant les cinq mois suivants;

— enfin les distilleries agricoles dont le contingent est égal ou inférieur à 5.000 litres, pourront exporter à toute époque, durant la campagne, l'intégralité de leur contingent.

Des mesures transitoires sont prévues pour les fabricants liés par des contrats ayant date certaine et conclus avant la date du décret. De plus, le gouverneur de la colonie pourra modifier à tous moments et pour l'ensemble des producteurs les pourcentages indiqués. Les dérogations seront établies par arrêté pris en conseil privé et après avis de la Commission de répartition du contingent, à laquelle sera adjoint un délégué du commerce d'exportation des rhums.

Le but de cette nouvelle réglementation, trop compliquée d'ailleurs, est d'éviter les envois massifs et l'accumulation de marchandises dans les ports de la métropole. C'est pour cette raison que les contingents inférieurs à 50 hectos d'alcool pur en sont exceptés.

L'exportation des rhums des colonies étant ainsi limitée mensuellement, il doit en résulter, par des arrivées en France mieux proportionnées aux besoins de la consom-

mation, une réduction des stocks invendus et, par suite, un assainissement du marché.

Sans aucun doute, cette mesure est très pertinente, et elle s'impose dans la situation de l'article, mais le texte prévoyait une exception importante, qui devait en annihiler tous les effets. Il était, en effet, précisé que la fraction mensuelle ou la partie d'une fraction mensuelle, qui n'aurait pas été exportée pendant le mois correspondant, serait reportée au crédit du mois suivant. Le report était donc autorisé d'un mois sur l'autre, tout comme le report du contingent total était autorisé d'une année sur l'année suivante : nous avons dit ce que nous pensions de ces reports; ils faussent dans une très large mesure les résultats que l'on peut escompter d'une intervention, et c'est ainsi que l'échelonnement a été totalement inefficace.

Quoi qu'il en soit, ce décret du 30 mars 1935, qui reprend les termes du décret du 5 octobre 1934 en ce qui concerne le décalage, et qui institue l'échelonnement des envois de rhum contingenté, est toujours en vigueur. Il n'est applicable qu'aux colonies de la Martinique et de la Guadeloupe, et ses conditions d'application sont très simples : les certificats de sortie afférents aux rhums contingentés ne sont remis aux producteurs intéressés qu'à partir de la date du 1^{er} avril et au prorata des pourcentages mensuels résultant des dispositions du décret. Que faut-il penser de ces dispositions ?

Le décalage du contingent, report de son point de départ du 1^{er} janvier au 1^{er} avril, est tout à fait normal en lui-même; grâce à lui, on évite les surprises toujours possibles de la période d'inter-récolte des cannes.

De même, l'échelonnement des expéditions ne peut pas être critiqué en théorie. Il est bien préférable, en effet, que le rhum arrive par quantités mensuelles à peu près égales, étant donné que le commerce d'importation ne livre ses marchés de l'intérieur que selon les besoins de

la consommation. Seulement, du point de vue de l'assainissement, ces deux mesures n'ont pu produire aucun effet : ce ne sont que des interventions provisoires et incomplètes, l'Etat ne considérant qu'une partie du problème; il n'a envisagé, en effet, qu'un des facteurs de l'économie du rhum : la production.

§ 4. — *La ponction.*

Aussi une mesure très énergique est-elle réclamée par les coloniaux; et les Pouvoirs publics leur donnent satisfaction par le décret du 21 septembre 1935, appelé dans les milieux professionnels : « le décret de ponction. » Ce texte édicte, en effet, une réduction importante des contingents attribués aux colonies de la Martinique et de la Guadeloupe pour deux années, supprimant ainsi une grande quantité de rhum à offrir sur le marché. Il ne s'agit plus maintenant d'une suppression de fait, mais d'une ponction réelle. L'Etat n'emploie plus aucun artifice pour réaliser son intervention : il commence ainsi à diriger ouvertement le marché du rhum; mais, comme dans les précédents décrets, il ne s'occupe que de l'offre de la marchandise, sans se soucier d'agir sur la demande, sans vouloir prendre les mesures indispensables pour faire augmenter la consommation. Il voue ainsi son opération à l'échec.

Il convient cependant d'examiner les détails de cette importante disposition : c'est en effet, à notre avis, une mesure d'économie dirigée qui a eu des répercussions profondes sur la législation du rhum, en préparant le terrain pour une nouvelle organisation du marché.

1° L'ACHAT DU RHUM PAR LE SERVICE DES ALCOOLS : SES MODALITÉS D'APPLICATION.

C'est une réduction de 50.000 hectos d'alcool pur qui est imposée par le décret; mais cette quantité se répartit

sur deux années, 1935 et 1936. En conséquence, la mesure prise peut se résumer ainsi : les contingents des années 1935 et 1936 sont réduits chacun de 25.000 hectos. L'article 1^{er} du décret du 21 septembre 1935 est, d'ailleurs, ainsi conçu :

« Les contingents des rhums et tafias alloués pour les années 1935 et 1936 aux colonies de la Martinique et de la Guadeloupe sont réduits d'une quantité globale de 50.000 hectos d'alcool pur. »

Il en résulte que seules les Antilles subissent une réduction de leur contingent et, par conséquent, ce sont elles qui, du point de vue colonial, font les frais de l'assainissement.

Le texte ajoute que le Service des alcools est autorisé à acheter les 50.000 hectos au prix fixé par l'article 2 de la loi du 24 décembre 1934, c'est-à-dire 400 francs l'hectolitre, ce prix s'entendant de l'alcool rendu sur le quai d'un port de la métropole.

Comment cet assainissement est-il réalisé ? Dans quelles proportions la Martinique et la Guadeloupe y participent-elles chacune ? C'est un décret du 23 septembre 1935 qui fixe les nouveaux contingents attribués pour les années 1935 et 1936 à ces deux colonies :

— la Martinique aura droit à 74.755 hectos;

— la Guadeloupe aura droit à 57.225 hectos.

A l'intérieur de chaque colonie, les contingents particuliers attribués aux producteurs subiront une réduction proportionnelle calculée de manière à ramener la somme de ces contingents aux chiffres fixés par la nouvelle réglementation.

Bien entendu les certificats de sortie afférents aux rhums de ces contingents ne seront délivrés que dans la limite des contingents ainsi réduits. Toutefois, des mesures transitoires sont prévues : en effet, le décret est en date du

21 septembre 1935, c'est-à-dire presque à la fin de l'année, et il s'applique au contingent de l'année 1935, contingent qui peut déjà être totalement vendu. C'est pourquoi les producteurs qui, en vertu de contrats passés avant la date du décret, auront pris l'engagement de livrer au titre du contingent 1935 une quantité de rhum supérieure au chiffre de leur contingent réduit, pourront obtenir du gouverneur l'autorisation d'expédier de la colonie une quantité de rhum égale au plus haut chiffre de leur contingent primitif. Mais, bien entendu, ils subiront sur leur contingent de l'année 1936 une réduction supplémentaire égale à la différence entre les quantités expédiées au titre du contingent de l'année 1935 et le chiffre de ce contingent réduit conformément aux nouvelles dispositions.

En conséquence, ce n'est pas une réduction de 25.000 hectos sur chacun des contingents des années 1935 et 1936, mais bien une réduction globale de 50.000 hectos sur le total des contingents des deux années. On admet même généralement que, les dispositions transitoires ayant joué dans une très large mesure, c'est, en fait, une suppression de 50.000 hectos qui a été opérée à peu près totalement sur le contingent de 1936.

Comment cette ponction est-elle réalisée dans la pratique ?

C'est le Service des alcools qui achète les quantités de rhums supprimées du marché; dans quelles conditions ces achats sont-ils effectués ?

Il convient d'indiquer que, si c'est une obligation pour le Service des alcools d'acheter les quantités de rhums qui lui seront offertes jusqu'à concurrence de 50.000 hectos d'alcool pur, ce n'est qu'une faculté pour les producteurs coloniaux de vendre à l'Etat les quantités dont leur contingent a été réduit; il est bien certain qu'ils ne peuvent exporter ces rhums en franchise sur la France, mais ils peuvent ou bien ne pas les fabriquer, ou bien les expé-

dier en surtaxés, ou bien les conserver pour la consommation locale.

Cette liberté relative résulte de l'article 2 du décret, qui stipule :

« Les producteurs dont les contingents auront été réduits par application de l'article 1^{er} *pourront* vendre au Service commercial des alcools une quantité de rhum égale aux réductions qu'ils auront subies...; ceux qui voudront user de cette faculté... »

En fait, les producteurs ont vendu à l'Etat dans une très grande proportion.

Les formalités sont les suivantes : les producteurs qui veulent vendre à l'Etat doivent adresser à la Direction des poudres, « Service des alcools », 11, rue de l'Echelle, Paris (1^{er}), par l'intermédiaire du gouverneur de la colonie, une offre établie sur timbre avant le 31 décembre 1935. Le délai pour prendre position est donc assez court. L'offre doit comporter l'indication des quantités offertes, exprimées en alcool pur, ainsi que la nature et le degré des spiritueux offerts, et les offres ne seront acceptées que dans les limites prévues. De plus, c'est l'acheteur qui fixera dans quels délais et à quelles dates les livraisons auront lieu. Quant au prix d'achat, il est ainsi déterminé :

Alcools rectifiés extra-neutres ou alcools rectifiés bon goût	
titrant au moins 94 degrés d'alcool pur.....	F. 400
Flegmes titrant au moins 90 degrés	360
Flegmes titrant entre 60 et 80 degrés.....	340

Tous ces prix s'entendent à l'hectolitre d'alcool pur, mesuré à la température de 15° C. De plus, l'alcool doit être rendu sur le quai d'un port de la métropole désigné par l'acheteur, en fait, Le Havre. Les frais de transport par mer seront à la charge du vendeur, ainsi que les frais de retour, également par mer, des emballages vides prêtés gratuitement pour deux mois comptés du jour du débarquement au jour de mise à la disposition du vendeur à quai

du port d'arrivée. Un agréage de la marchandise est prévu : il doit avoir lieu sur le quai d'arrivée en présence d'un représentant du chef du service des alcools, et ce sont les quantités d'alcool effectivement reconnues qui seront payées au vendeur : ainsi, l'Etat achète en *délivré*.

En ce qui concerne le paiement, l'article 5 du décret du 22 septembre 1935 règle ainsi la question :

« Selon les disponibilités figurant au compte ouvert dans les écritures du Service des alcools pour suivre les diverses opérations prévues par le décret du 21 septembre, tout ou partie des livraisons pourra être payé aux vendeurs, dans le mois qui suivra la réception, en espèces, ou par virement. S'il y a lieu, tout ou partie des livraisons pourra être payé aux vendeurs dans le mois qui suivra la réception, au moyen de titres de paiement pouvant comporter des échéances successives établies suivant les prévisions de recettes du compte susvisé. Ces titres ne porteront pas intérêt. »

Enfin, il convient d'indiquer comment cette opération d'assainissement est financée. Il ne faudrait pas croire, en effet, que l'intervention de l'Etat est bénévole et désintéressée.

2° LE FINANCEMENT DE L'OPÉRATION : LA TAXE DE 60 FRANCS.

C'est l'article 2 du décret du 21 septembre 1935 qui crée une taxe spéciale sur les rhums pour permettre au Service des alcools de payer les producteurs. Il précise, en effet, que « les rhums coloniaux et étrangers qui seront déclarés pour la consommation en France ou en Algérie acquitteront une taxe spéciale de 60 francs par hectolitre d'alcool pur, dont le montant sera versé au compte du Service des alcools sous déduction de 5 p. 100 à titre de frais de perception ». Le taux de la taxe est donc fixé à 60 francs par hecto d'alcool pur, soit à 54 degrés 32 fr. 40, et le législateur a pris le soin d'indiquer lui-même que

ce droit nouveau doit être à la charge de la consommation de France ou d'Algérie; ainsi donc, c'est au moment où une diminution des droits est souhaitable, même indispensable, que le consommateur est appelé à subir une nouvelle charge. Mais cela ne nous surprend pas; en effet, dès qu'il y a économie dirigée pour un article, quel qu'il soit, c'est toujours le consommateur qui en fait les frais, et sans que personne en profite. Or, c'est le cas pour le rhum : le producteur, en effet, ne peut bénéficier d'une hausse, cette dernière étant entravée par l'augmentation appréciable de 32 fr. 40 à l'hectolitre résultant de la taxe. Quant à l'Etat lui-même, malgré la déduction de 5 p. 100 pour frais de perception, il perd toujours à des opérations de ce genre, incapable qu'il est de gérer commercialement n'importe quelle entreprise : la bureaucratie et les dessous politiques absorbent tout.

En principe, cette taxe est provisoire, et dès que les sommes nécessaires à l'achat des 50.000 hectos de rhum seront réunies, elle doit être supprimée. C'est ce qui résulte du texte même du décret :

« Un décret rendu sur la proposition du ministre des Finances pourra supprimer ou suspendre la perception de ladite surtaxe. »

Mais nous savons qu'en France les droits les plus tenaces du système fiscal ont commencé le plus souvent par n'être que des droits provisoires, par exemple le timbre-quittance. Aussi les milieux intéressés sont-ils restés très sceptiques sur la suppression de la taxe. Et, en effet, la loi de finances du 31 décembre 1937 maintient ce droit de 60 francs dans son article ayant trait à l'organisation du Statut du Rhum, dont nous ferons l'étude détaillée dans le chapitre suivant.

Cette taxe est considérée du point de vue de sa perception comme un droit de douane, et elle doit être recouvrée comme en matière douanière. L'article 3 du décret

du 21 septembre 1935 indique même que les infractions seront constatées et poursuivies, et les instances jugées d'après les règles fixées par la loi douanière.

En conséquence, c'est l'importateur qui acquitte les 60 francs par hectolitre d'alcool pur; il se fait ensuite rembourser par le consommateur en les incorporant dans son prix de revient s'il le peut, ou plus simplement et plus sûrement en portant cette somme en facture.

Une question importante s'est posée au sujet de l'application de cette surtaxe, droit nouveau et imprévu. Sur quelles marchandises l'Administration des Douanes devait-elle la percevoir ? L'article 2 du décret répond : uniquement sur les rhums déclarés pour la consommation en France ou en Algérie. En conséquence, les rhums hors contingent destinés à l'exportation en sont exempts.

Mais, en ce qui concerne les rhums contingentés, fallait-il percevoir immédiatement la taxe sur tous les stocks déjà en entrepôt de douane, sur les rhums en débarquement et sur les rhums flottants à la date de la parution du décret ou seulement sur les marchandises chargées à la colonie après le 21 septembre 1935 ?

Sans doute, le texte du décret ne prévoit aucune dérogation en ce qui concerne ces lots. Cependant il paraissait juste de les exonérer de la taxe à cause de la répercussion que celle-ci aurait sur la situation des producteurs et des importateurs en raison des contrats passés antérieurement. De nombreuses démarches ont été faites au ministère des Finances par les syndicats des négociants de Bordeaux et du Havre et par la Section des rhums et sucres de l'Union coloniale française. L'argument invoqué était le suivant : diverses lois, notamment celle du 1^{er} décembre 1929 relative à la procédure du « cadenas », ont admis au bénéfice du tarif antérieur, dans le cas de relèvement des droits de douane, les marchandises étrangères expédiées directement pour la

France avant la date d'insertion au *Journal officiel* de l'acte portant majoration de tarif. Puisque la taxe de 60 francs sur les rhums doit être recouvrée comme en matière de douane, il semble que le produit de nos colonies doive bénéficier d'un traitement au moins aussi favorable que celui accordé pour des marchandises étrangères. Mais le ministère refusa d'admettre ce point de vue et répondit que la surtaxe était applicable, dans les délais normaux de promulgation du décret, sur tous les rhums déclarés pour la consommation sans aucune exception, puisque aucune disposition particulière n'avait été insérée dans le texte à l'égard des marchandises en cours de route.

Etant donné que la taxe était instituée pour couvrir les frais de l'achat par l'Etat de rhums à livrer au Service des alcools par les producteurs coloniaux, les syndicats intéressés demandaient également que sa perception fût suspendue jusqu'à ce que fussent connues les quantités que l'Etat aurait réellement à acheter, c'est-à-dire jusqu'au 1^{er} janvier 1936, à l'expiration du délai imparti aux producteurs pour adresser leurs offres au Service des alcools. Le ministre des Finances pouvait fort bien donner satisfaction à cette demande très juste en usant des pouvoirs qui lui sont conférés par le décret même du 21 septembre 1935, mais il fit simplement connaître « qu'il n'était pas de cet avis ».

Les négociants importateurs demandaient enfin que le Gouvernement voulût bien leur faire connaître dès le début de janvier 1936 le total des quantités offertes pour être fixés sur la date approximative de la suppression de la taxe, dont le produit, déduction faite des frais de perception limités à 5 p. 100, doit être exclusivement utilisé à l'achat de rhums. Sur ce point, satisfaction est donnée, mais cela ne sert à rien, puisque nous avons dit que la taxe a été maintenue, et il est vraisemblable qu'elle durera autant que le rhum lui-même.

§ 5. — *Conclusions.*

Si nous avons insisté sur les détails de l'application de la taxe de 60 francs, c'est pour essayer de bien mettre en relief l'inefficacité et les inconvénients de cette mesure d'économie dirigée.

Tout d'abord, nous nous attaquons au principe de la taxe lui-même.

Pourquoi, en effet, en faisant supporter aux consommateurs une charge nouvelle, contribuer à la cherté toujours plus élevée du produit ?

Ensuite, en ce qui concerne les modalités de perception de ce nouveau droit, pourquoi ne pas donner satisfaction aux justes revendications d'un commerce entravé par une réglementation toujours plus stricte dont la liberté est déjà bien compromise ?

Enfin, pour les producteurs eux-mêmes, la mesure est néfaste; nous l'avons dit, la légère hausse qui aurait pu résulter de la ponction n'a pu se produire. Elle est compensée, et au-delà, dès le début de l'opération, par la majoration que l'Etat fait supporter à 1 hectolitre de rhum pour se payer du service qu'il rend.

A qui donc aura profité l'intervention de l'Etat ? A personne. Aussi, l'utilité de l'économie dirigée nous échappe-t-elle, et nous ne comprenons pas le courant irrésistible qui porte les nations modernes vers cette nouvelle théorie; nous disons : nouvelle, bien que l'histoire nous donne des précédents, qui ne sont pas bien différents de l'économie dirigée actuelle; par exemple : le colbertisme, les compagnies de commerce créées par l'Etat, les privilèges et les subventions de l'ancien régime.

Seulement ce qui est certain, c'est qu'actuellement, dans tous les domaines, on dirige l'économie de plus en plus : en Amérique, le Président Roosevelt dirige la monnaie; en France, l'alcool, le vin, le blé, sont dirigés.

En quoi consiste donc cette intervention de l'Etat en matière économique ? Qu'est-ce que l'économie dirigée, et quelle définition exacte peut-on en donner ? Le Professeur de Leener, dans son rapport présenté au nom de l'Université de Belgique au Congrès des économistes de langue française de 1933, définit l'économie dirigée : « un régime qui laisse subsister les formes économiques privées, mais dans lequel le plan économique est établi par l'Etat, qui oblige les forces à s'y soumettre et agir dans le sens qu'il détermine. »

Il condamne d'ailleurs ce régime.

Pour M. Jean Lescure, professeur à la Faculté de droit de Paris, l'économie dirigée, c'est l'équilibre par la volonté réfléchie, tandis que l'économie libérale, c'est l'équilibre par le réflexe. Cette définition présente le grand avantage de nous permettre une appréciation critique tout à fait significative.

Nous dirons, en effet, que notre préférence va au réflexe, parce qu'il est plus parfait par sa précision et par son automatisme. Mais nous reconnaitrons également que les réflexes sont aujourd'hui défaillants et qu'on est tenté momentanément de remplacer le réflexe par la réflexion, par l'impulsion voulue, par le plan. Seulement, pour que cette substitution puisse s'opérer sans trop de dommage pour les intérêts en présence, il faudrait un plan parfaitement et sûrement établi, après une mûre réflexion.

Or, ce n'est pas le cas en ce qui concerne le marché du rhum.

Les mesures que nous avons étudiées dans les paragraphes précédents : décalage du contingent, échelonnement des expéditions, ponction de 50.000 hectos, sont incontestablement des mesures d'économie dirigée, car elles tendent à réaliser un équilibre entre l'offre et la demande en donnant au marché une « impulsion voulue », mais elles sont incohérentes, et ne font partie d'aucun plan

précis établi à l'avance, capable de suppléer à la défaillance du réflexe dont parle M. le Professeur Lescure.

Ce sont des mesures de la dernière heure, dictées par des nécessités immédiates, mesures tardives qui ne peuvent produire et ne produisent pas l'effet désiré. Leur but n'est pas assez général : on restreint des quantités fabriquées inconsidérément, on masque une suppression de rhum contingenté, mais la situation n'est jamais assainie complètement. Aucune des modifications n'apporte au marché la stabilité à laquelle tous aspirent, car les remèdes sont administrés, non pas dès les premiers symptômes du malaise, mais *in extremis* après de longs palabres. Les mesures sont discutées trop longtemps; aussi, lorsqu'elles sont appliquées, elles sont déjà connues de tous et ont perdu tout leur effet.

La succession des décrets dont nous avons fait l'étude visant la réadaptation permanente de l'offre et de la demande s'est donc révélée tout à fait inopérante et la crise du rhum n'est pas résolue. Une nouvelle intervention va devenir nécessaire. Aussi nous ne pouvons que regretter que les réflexes de la colonie soient si mauvais. En effet, la situation n'est pas désespérée et le rhum pourrait encore être sauvé de l'emprise totale de l'Etat si un sérieux effort était fourni par les principaux intéressés, c'est-à-dire les producteurs coloniaux; mais l'égoïsme et l'incompréhension de ces derniers entravent toute action vraiment saine et efficace.

Le 7 juillet 1937, au Congrès du rhum, M. Meytraud jette pourtant un dernier cri d'alarme : « Dans le cadre de cette économie libérale, qui n'est plus qu'un squelette et qui prend si souvent figure d'anarchie, parce qu'elle ne peut plus imposer les disciplines nécessaires, il nous reste un dernier espoir, une dernière arme, qui n'a pas encore été employée, je veux parler de la propagande. »

M. Clerc, ancien député, ancien sénateur de la Marti-

nique et ancien président du Conseil général, exprime la même idée lorsqu'il déclare :

« Nous ne nous déclarerons vaincus que lorsque la propagande s'avérera impuissante à faire boire la totalité du contingent. »

Ajoutons à cette propagande son corollaire indispensable : une énergique répression de la fraude, et nous sommes persuadé que l'angoissant problème du rhum disparaîtrait rapidement.

Mais il faut croire qu'il est impossible de corriger ces réflexes, car, dès la fin de l'année 1937, la production coloniale, sans doute satisfaite des premières interventions de l'Etat, demande à M. Barthe de s'occuper encore du rhum et d'obtenir des Pouvoirs publics une organisation du marché, un véritable Statut semblable au Statut du Vin.

C'est avec un empressement qui aurait mis en éveil les moins avertis, que le distingué président de la Commission des boissons de la Chambre accepte de prendre le rhum sous sa protection. Et c'est ainsi que la loi de finances du 31 décembre 1937 pose dans son article 23 les premiers jalons de l'économie dirigée du rhum.

Il convient, certes, d'étudier le nouveau régime avant de l'apprécier; qu'il nous soit permis cependant de citer immédiatement comme conclusion de ce chapitre et à titre d'introduction pour le chapitre suivant la boutade d'une des personnalités les plus en vue des milieux professionnels du rhum en apprenant le vote de l'article 23 de la loi de finances :

« La colonie s'est précipitée dans un gouffre, dont elle remontera bien difficilement. Le malheur est qu'elle nous y a tous entraînés ! »

CHAPITRE IV

LA NOUVELLE REGLEMENTATION DE L'IMPORTATION DES RHUMS. LE STATUT DU RHUM, VERITABLE INTER- VENTION DE L'ETAT EN MATIERE ECONOMIQUE

§ 1. — *Les projets d'organisation du marché du rhum.*

Devant l'impossibilité de résoudre la crise du rhum sans une organisation assez serrée du marché de cet article, les divers organismes professionnels intéressés sont bien obligés d'accepter la discussion des nombreux projets mis en avant; beaucoup se disent, en effet, qu'il est dangereux de laisser faire une minorité, et qu'il est préférable d'étudier immédiatement le problème plutôt que d'avoir le risque d'être obligé d'accepter un jour n'importe quel statut.

Il convient donc à cette place de faire un bref exposé chronologique des faits qui se sont déroulés en décembre 1937 avant le vote de la loi de finances.

C'est vers la fin du mois de novembre que la nouvelle de la démarche des Martiniquais auprès de M. Barthe est connue des milieux spécialisés du rhum. Elle y provoque une réelle émotion; en effet, tous les spécialistes de l'article estiment que le système de la surtaxe a été néfaste et qu'il ne convient pas de renouveler l'expérience. Il y a, déclare la majorité, danger à demander fréquemment l'intervention de l'Etat.

Quelques-uns songent aussi à l'avenir : ne va-t-on pas avec des ponctions répétées vers une réduction du contingent ? Et une nouvelle ponction ne va-t-elle pas provoquer

une hausse trop violente des cours au préjudice de la consommation ? M. Barthe a beaucoup de sollicitude pour le rhum, mais cette sollicitude n'irait peut-être pas jusqu'à mettre en garde les producteurs contre les conséquences d'une politique du rhum cher, qui servirait si bien les eaux-de-vie métropolitaines.

Il est vrai que, dès les premiers jours de décembre 1937, l'idée de ponction est largement dépassée, et qu'on s'occupe alors de toutes sortes de projets, dont certains reprennent le principe du fameux « article 8 » appliqué aux vins. Afin que des isolés, qui ne peuvent prétendre représenter soit la production, soit le commerce, ne mènent le jeu, les professionnels décident d'examiner la question et de donner officiellement leur opinion.

C'est ainsi que le Groupe interparlementaire colonial est saisi, et que le Comité interprofessionnel des sucres et des rhums alerte ses membres. En outre, de nombreuses réunions sont organisées dans les ports afin de permettre des échanges de vue.

Mais le commerce se rend compte que ce qui sera envisagé par les Pouvoirs publics dépendra beaucoup plus de l'attitude des producteurs, et que son avis a bien des chances d'être relégué comme d'habitude au second plan si cet avis n'est pas conforme à celui de la production.

On peut tout de même dégager une hostilité très nette contre la surtaxe de 60 francs, qui a créé des difficultés énormes et qui ne peut que continuer à en créer. Seulement, où trouver les ressources nécessaires à toute intervention de l'Etat, quelle qu'elle soit ?

Toutes les propositions nouvelles sont caractérisées par la création d'un Statut du Rhum et l'incorporation de l'article 8 du Statut du Vin à ce Statut du Rhum. Rappelons donc en quoi consiste cet article 8 : c'est l'échelonnement pour les vins; la marchandise ne peut pas être expédiée selon la volonté du vendeur; elle n'est pas libre

aussitôt créée; elle est divisée en tranches, et chaque tranche ne peut être expédiée que sous certaines conditions.

Ces principes sont très nettement exprimés dans le premier projet rédigé par M. Langellier-Bellevue, dont voici les principaux passages :

« Le contingent est fixé à 200.00 hectos, partagé en quatre tranches, le tout échelonné sur douze mois.

» Une commission, composée de producteurs et de représentants de l'Administration, est chargée de fixer les prix minima de chacune des tranches :

» 1° La première tranche est libre;

» 2° La deuxième tranche ne sera débloquée que lorsque les cours auront dépassé le prix de revient ou plutôt le minimum vital nécessaire aux petites distilleries;

» 3° La troisième tranche, à son tour, ne sera débloquée que lorsque les cours permettront aux distilleries de réaliser une marge de bénéfice suffisante;

» 4° L'Etat se porte acheteur de la quatrième tranche en concurrence avec le commerce. Tout ce qui ne serait pas acheté par le commerce se trouvera donc absorbé par l'Etat. Le prix fixé pour cette quatrième tranche sera sensiblement plus élevé que celui de la troisième tranche. Une taxe de 60 francs l'hectolitre à 100 degrés sera perçue sur tous les rhums à l'importation. Cette taxe servira à compenser la perte éventuelle subie par l'Etat et le solde sera affecté à la propagande. »

Il est bien évident que M. Barthe ne peut qu'avoir tendance à soutenir un tel projet, qui rend hommage à l'article 8 et qui constitue ainsi une démonstration nouvelle du rayonnement de la politique viti-vinicole. A l'origine, ce projet a beaucoup d'opposants, mais toutes les propositions qui le suivent reprennent le principe de l'article 8.

Le deuxième projet est celui du Comité interprofessionnel des rhums et sucres, organisme qui comprend des pro-

ducteurs et des importateurs, et qui est ainsi habilité à donner un avis au nom de la corporation. Voici les principaux articles de ce texte :

« Article I. — Fixation pour le rhum d'un cours minimum annuel sur des bases ne laissant place à aucun arbitraire.

» Article II. — Echelonnement du contingent, divisé en six tranches bimestrielles. Un sixième des certificats appartenant à chaque producteur lui sera délivré tous les deux mois.

» Article III. — Suspension de la délivrance des certificats lorsque la moyenne des cours des mois précédents est inférieure au cours minimum fixé.

» Article IV. — Les certificats d'une tranche réservée seront délivrés le premier jour du mois suivant aux producteurs, si le cours moyen du mois dépasse de 5 p. 100 le cours minimum.

» Article V. — La délivrance des certificats réservés pourra être reportée jusqu'au 1^{er} décembre de l'année qui suit l'ouverture de la campagne. Si jusqu'à cette date, et depuis qu'ils ont été réservés, le cours moyen mensuel n'a jamais dépassé de 5 p. 100 le cours minimum, les certificats seront détruits.

» Article VI. — L'Office de l'alcool sera autorisé à acheter les quantités correspondant aux certificats détruits, à un prix à déterminer, toute institution de taxe à cet effet étant exclue.

» Article VII. — Il sera constitué un fonds de propagande au moyen d'une taxe de 20 francs par hectolitre d'alcool pur perçue par les Services de la Douane sur les rhums importés dans la métropole. Ce fonds sera géré par le Comité interprofessionnel sous le contrôle des ministères des Colonies et des Finances.

» Article VIII. — A titre transitoire, le nouveau régime ne pourra s'appliquer à la campagne en cours que pour les Antilles. Toutefois, si la moyenne des cours du rhum en janvier était inférieure au cours minimum qui sera fixé et que la sixième tranche du contingent de 1937 ne fût pas libérée avant la fin de 1938, les producteurs ayant par avance exporté une quantité supérieure aux cinq sixièmes de leur contingent subiraient une réduction de leur contingent 1938 égale au dépassement afin de mettre tous les producteurs sur un pied d'égalité. »

Dans ce projet, le principe de l'échelonnement est toujours adopté, mais on se trouve en présence d'une formule moins restrictive que celle appliquée au marché des vins. On ne demande plus à l'échelonnement que d'assurer un prix minimum à la production; une fois ce minimum vital atteint, le marché est pratiquement libre et le rhum peut être expédié automatiquement par tranches déterminées à l'avance. Cette façon d'opérer a l'avantage de donner aux producteurs un prix minimum garantissant leur travail, par exemple : un prix basé sur le cours du sucre avec un coefficient (1,8), tout en ne brimant pas le commerce par une législation tracassière ou draconienne. Dans cette proposition, il n'est pas question d'un comité de coordination : le but poursuivi est d'éviter les hésitations, les décisions fréquentes et variées, les prix changeants, bref tout ce qui caractérise l'intervention constante des Pouvoirs publics dans le marché des vins.

Enfin, ce qui est de nature à nous séduire tout spécialement, c'est qu'une propagande importante est envisagée. Un fonds de propagande est constitué et alimenté de telle sorte qu'il doit être capable de développer la consommation du rhum d'une manière suffisante pour que l'écoulement du contingent se fasse à la satisfaction de tous. Ce rappel de l'utilité, de la nécessité même, de la propagande est bien fait pour ne pas faire oublier qu'en dehors de

toute réglementation, le rhum peut avoir un marché sain, actif, équilibré, strictement avec des moyens commerciaux.

Si nous comparons les projets de M. Langellier-Bellevue et du Comité interprofessionnel des rhums et sucres, nous nous rendons compte que le premier ouvre les portes à la spéculation et à l'arbitraire, tandis que le second essaie de réaliser un équilibre plus normal en conciliant les divers intérêts d'une manière équitable.

Que faut-il entendre en effet par : « le minimum vital nécessaire aux petites distilleries », et quelle est la marge de bénéfice suffisante pour les distilleries, dont nous parle M. Langellier-Bellevue ?

Et puis, pourquoi les négociants de la métropole, les négociants importateurs surtout, sont-ils exclus de la Commission chargée de fixer les prix minima de libération de chacune des tranches ? Il est vraiment plaisant de demander aux bénéficiaires eux-mêmes, et à eux seulement, de fixer le bénéfice dont ils voudront bien se contenter.

Notre préférence va donc sans hésitation possible au projet du Comité interprofessionnel des rhums et sucres, projet sérieux qui tente de réaliser la triple action indispensable :

— action sur les prix en fixant un prix minimum au-dessous duquel on ne donnera pas l'autorisation d'expédier la marchandise;

— action sur l'offre en détruisant les certificats de contingentement et en autorisant l'Office des alcools à acheter les quantités correspondant aux certificats détruits;

— action sur la demande en supprimant la taxe de 60 francs et en la remplaçant par une taxe bien plus minime de 20 francs, dont le produit sera exclusivement affecté à la propagande.

Mais un nouvel élément entre en jeu, et il est d'import-

tance : ce sont les parlementaires coloniaux qui commencent à se préoccuper de la question.

Le 3 décembre, MM. Alcide Delmont, Candace, Lagrosillière, Sévère, Bérenger, se rendent chez le président de la Commission des boissons de la Chambre. Ce dernier leur déclare qu'il ne voit aucun inconvénient à ce qu'une ponction vienne détruire les excédents qui pourraient exister et qui pèseraient sur le marché des rhums, mais il souligne que, comme pour le vin, il est nécessaire d'accompagner la destruction des excédents d'une réglementation échelonnant les expéditions. Il insiste notamment sur la nécessité de présenter un plan d'ensemble.

Et c'est ainsi que, le lundi 13 décembre, il fait à l'Institut Colonial Français, devant un auditoire de professionnels : producteurs et importateurs, un exposé de la situation du marché des rhums, suivi d'une proposition d'organisation.

Il est particulièrement intéressant d'indiquer les idées générales développées par M. Barthe à cette réunion.

Après avoir dressé un large tableau de ce qui s'est passé depuis la guerre, le président de la Commission des boissons tient à souligner que lorsqu'on a voulu augmenter le contingent et le porter de 185.000 à 200.000 hectos, il a fait des réserves en attirant l'attention de tous sur les conséquences possibles de cette augmentation. Il ne cache pas maintenant qu'il était peut-être préférable de vivre bien avec 185.000 hectos plutôt que d'avoir plus et de risquer de déséquilibrer le marché. Il déclare que d'ailleurs toutes les productions liquides de la métropole ont traversé une crise, mais qu'une organisation les a sauvées.

« Il faut, dit-il, que le marché des rhums soit organisé si l'on veut que le rhum échappe à la crise. »

La ponction de 1935-1936 a donné quelques résultats, mais son efficacité n'a pas été de longue durée. Ce qu'il

faut rechercher, en effet, c'est un équilibre durable entre la production et la consommation.

« C'est une question de vie ou de mort pour l'article; il faut intervenir afin d'éviter de graves incidents, et il faut aussi que partout où flotte le drapeau tricolore il y ait prospérité. »

M. Barthe en vient alors aux mesures à prendre. Il parle d'abord des visites qu'il a reçues. Certains proposent une nouvelle ponction, d'autres la propagande, d'autres enfin une intensification de la lutte contre la fraude. Mais, pour lui, chaque proposition prise isolément n'a aucune valeur. Il est nécessaire de faire une réforme d'ensemble sous peine de graves mécomptes. Pour le vin, il y a bien eu ponction, au point même que certains producteurs ont dû envoyer à la chaudière jusqu'à 50 p. 100 de leur récolte, mais il y a eu des mécomptes parce que l'on n'a pas pu empêcher des offres massives au début de la campagne.

Il faut trouver autre chose, qui s'ajoute à la ponction et à la propagande : c'est l'échelonnement.

Si l'on peut comprendre qu'après avoir libéré plusieurs dixièmes de la production, on n'autorisera la sortie d'une nouvelle tranche que lorsqu'un certain prix sera atteint, le rhum est sauvé.

Du reste, M. Barthe n'est pas partisan d'un échelonnement automatique. Il faut, dit-il, qu'on ne libère que lorsque le prix de base est atteint et, si on libère à date fixe, « on brise le ressort ». Il est indispensable, au début surtout, que la libération d'une tranche de marchandise soit conditionnée par l'obtention d'un prix, qui reste à déterminer, mais qui devra assurer l'existence du producteur, et il ajoute :

« Si, après la libération d'une première tranche, le ministre précise qu'une nouvelle tranche ne sera mise sur le marché qu'au moment où un prix suffisant sera atteint, le choc psychologique sera créé. »

En ce qui concerne le prix, il est préférable de ne pas se lier à un coefficient; comme pour les vins, il faut une formule souple. Evidemment la détermination du prix de base est un problème très délicat. Il est, en effet, essentiel de ne pas se placer sous l'arbitraire gouvernemental : pour la viticulture, on a recherché la collaboration des Pouvoirs publics et des professionnels, on y est parvenu : il faut agir semblablement pour le rhum. Il suffit de créer un organisme, une commission des rhums composée de producteurs, de commerçants, de parlementaires, de représentants des différents ministères intéressés; une telle commission ne peut qu'être écoutée par le Gouvernement.

Il faudra songer également à un comité de coordination, afin d'éviter les lenteurs des bureaux, les incompréhensions et de permettre ainsi une exécution rapide des décisions adoptées.

M. Barthe revient ensuite sur l'idée de ponction en montrant que l'échelonnement est insuffisant si le marché n'est pas assaini et si les reports vont croissant chaque année : la ponction est nécessaire. Pour la rendre possible, il n'y a qu'à continuer la perception de la taxe de 60 francs; le compte rhum alimenté par cette surtaxe permettra la destruction des excédents qui pourraient exister en fin de campagne. Ce compte faciliterait aussi la propagande et la lutte contre la fraude, car il pourrait être spécifié qu'une certaine partie de la surtaxe y serait spécialement affectée. M. Barthe termine ainsi :

« Si vous joignez l'assainissement à l'échelonnement, vous pouvez conquérir les prix désirés en trois ou quatre mois, peut-être même avant. Si vous voulez faire cette politique, je vous apporte la collaboration de la Commission des boissons. »

Nous avons insisté sur cet exposé de M. Barthe, parce qu'il met fort bien en relief les grandes lignes de la nouvelle organisation du marché des rhums et aussi parce

qu'il ressort de son petit discours que le président de la Commission des boissons de la Chambre entend imposer sa volonté aux rhummiers en appliquant au rhum la fameuse trilogie :

assainissement — financement — échelonnement.

Il parle bien de la propagande et de la lutte contre la fraude, mais à titre accessoire. Ce qu'il veut surtout, c'est le blocage des rhums avec envoi à la distillation de tout ce qui ne sera pas absorbé par la consommation; ce qu'il veut encore, c'est prouver aux producteurs que le contingent est trop élevé et peut-être, dans un temps plus ou moins éloigné, leur imposer une réduction définitive du contingent. Cela ressort nettement de certains passages de son exposé, mais les coloniaux, alléchés par des prix élevés, ne veulent point penser à l'avenir.

Quoi qu'il en soit, le 17 décembre, le Groupe des parlementaires retient un projet reproduisant dans son ensemble une organisation du marché des rhums, calquée sur celle du marché des vins.

Il envisage deux groupes de mesures à réaliser : les unes par la loi de finances, les autres par décret.

Voici d'ailleurs quelles sont les principales dispositions du texte proposé par les députés coloniaux :

Mesures à réaliser par la loi de finances.

— Maintien de la surtaxe de 60 francs par hectolitre d'alcool pur.

— Les recettes ainsi effectuées seront portées au crédit d'un compte spécial que le Service des alcools serait autorisé à ouvrir.

— Elles seront affectées à la résorption des excédents de la production rummière en fin de campagne, ainsi qu'à la constitution d'un fonds de propagande.

Mesures à réaliser par décret.

— Institution au ministère des Colonies d'une commission consultative des rhums, et composition possible de cet organisme.

— Attributions de la commission.

— Constitution au sein de ladite commission d'une délégation permanente qui aurait pour mission de suivre auprès du ministre des Colonies les résolutions arrêtées par la Commission plénière et de donner son avis dans tous les cas urgents.

— Prix minimum et échelonnement.

— Assainissement en fin de campagne.

Ainsi, d'une part, les parlementaires optent pour le maintien de la taxe de 60 francs dans le double but de résorber les excédents et de constituer un fonds de propagande.

D'autre part, ils posent les grandes lignes d'une organisation du marché qui comprendrait l'échelonnement avec fixation d'un prix minimum et destruction des certificats de contingent en fin de campagne, ainsi que la création d'une commission des rhums.

On retrouve donc dans le projet des parlementaires coloniaux les grandes idées développées par M. Barthe dans son exposé à l'Institut Colonial. Aussi dans les milieux viticoles on se réjouit déjà de voir les rhummiers envisager l'application de l'échelonnement au marché du rhum. La presse est dithyrambique : « Dans tous les pays du monde, on adopte ce principe, partout on considère que c'est le seul moyen pratique d'obtenir sur les marchés désaxés l'équilibre indispensable pour que joue dans les conditions normales la loi de l'offre et de la demande. L'Office du blé a emprunté à la législation viticole l'échelonnement, et la loi italienne en a fait sa principale modalité. L'arti-

cle 8 sauvera la production coloniale et normalisera le marché du rhum. » (G. Carignan, *le Petit Méridional*.)

Nous laissons à l'auteur de cet article la responsabilité d'un tel optimisme. Nous avons déjà indiqué ce que nous pensions de l'économie dirigée en général; nous dirons plus loin ce que nous pensons de l'économie dirigée appliquée au rhum. Nous nous permettrons seulement d'attirer dès à présent l'attention sur le danger qu'il peut y avoir à confondre dans la même organisation deux productions si différentes : le vin, qui se récolte en France ou dans les colonies très proches de la métropole, et le rhum, qui se fabrique à des milliers de kilomètres de la mère patrie.

Devant les différentes propositions qui lui sont soumises et qui sont discutées devant lui, quelle est l'attitude adoptée par le Parlement ? Quel est le texte définitif choisi pour devenir « le Statut du Rhum » ?

§ 2. — *Le Statut du rhum.*

C'est à deux textes principaux que les milieux professionnels donnent le nom de « Statut du Rhum » : l'article 25 de la loi de finances du 31 décembre 1937 et le décret du 8 mars 1938.

Ces textes sont d'ailleurs très incomplets : ils manquent de clarté et de précision; aussi sont-ils nécessairement suivis de nombreux autres : décrets, arrêtés, circulaires, édictés pour les compléter ou en faciliter l'interprétation.

Nous indiquerons en premier lieu comment a été voté l'article 25 de la loi de finances en donnant quelques détails sur la discussion parlementaire qui a précédé le vote de ce premier jalon de l'organisation du marché.

Ensuite, de l'ensemble de toute la législation qui a suivi ce texte et qui est très touffue, nous essaierons de dégager les lignes générales de cette organisation, de ce Statut :

1^o LE VOTE DE L'ARTICLE 25 DE LA LOI DE FINANCES
DU 31 DÉCEMBRE 1937.

Dès que le projet des parlementaires coloniaux est rédigé, la Commission des finances de la Chambre en est saisie : elle adopte à peu près le texte de ces députés.

A la Chambre, quelques observations sont présentées; M. Barthe intervient dans le débat, et le texte est voté sans difficulté. C'est au Sénat que la discussion est un peu plus vive, surtout en ce qui concerne la propagande.

Dès le début, la Haute Assemblée y est hostile. Toutefois, sans l'intervention de M. Desjardins, représentant les betteraviers, le texte serait voté tel qu'il est arrivé de la Chambre; mais M. Cautru, représentant les cidriculteurs, M. Donon, représentant l'agriculture, et M. Desjardins, auxquels, bien entendu, vient se joindre M. Caillaux, mettent en avant une nouvelle proposition, qui est muette sur la propagande.

Ceux qui s'opposent à la propagande en faveur du rhum ne connaissent peut-être pas très bien la question; pour-quoi, en effet, refuser la propagande à ce produit, puisque, étant contingenté, il ne peut ainsi prendre la place d'aucune autre eau-de-vie ? Le seul but poursuivi est un but économique, dont la réalisation est urgente : l'équilibre de l'offre et de la demande du rhum. Mais les sénateurs ont un doute, une crainte, et ils suppriment du projet la disposition la plus opportune et vraiment efficace en se ralliant à la conclusion de M. Caillaux :

« Les fonds de propagande, que l'on constitue un peu partout, finissent par être de nouveaux fonds secrets. »

Ce n'est pas notre rôle de discuter la parole du président de la Commission des finances du Sénat, mais nous ne comprenons pas comment, à quelques jours d'intervalle, il laisse voter un crédit de 500.000 francs pour la propagande en faveur du cidre, alors qu'il refuse pour le rhum

de laisser constituer un fonds de propagande alimenté uniquement par une taxe corporative, c'est-à-dire acquittée par le produit lui-même.

Quoi qu'il en soit, le Sénat rejette la propagande. Cette décision est grave; les Pouvoirs publics s'obstinent ainsi à négliger une partie importante du problème dont ils cherchent la solution : en effet, le but avoué et louable de l'organisation du marché du rhum, c'est l'adaptation de l'offre et de la demande. Pourquoi donc ne pas vouloir tenir compte du facteur : demande ?

Pourquoi ne pas employer tous les moyens pour faire augmenter la consommation de rhum, qui est un produit tout aussi national que les produits métropolitains ? Nous ne pouvons pas croire que l'Etat soit dépourvu de bon sens et, si vraiment il n'est rien envisagé d'autre que l'intérêt du rhum, nous pensons que le Parlement reviendra sur son erreur en votant la propagande.

Cette décision est grave parce que, sans propagande, les producteurs risquent d'avoir à détruire chaque année une partie de leur contingent, partie d'autant plus élevée que la hausse de l'article aura pour effet certain de diminuer la consommation dans des proportions notables.

Mais elle est, de plus, injuste : puisqu'on décide d'appliquer au rhum l'organisation qui existe pour le vin, pourquoi ne pas la lui appliquer intégralement ? Pourquoi en retrancher le meilleur ? Il existe, en effet, une propagande en faveur du vin; elle donne des résultats excellents : il y a le Comité national de propagande et le Comité national des appellations d'origine. Il serait bien facile de créer un Comité semblable pour le rhum. Son absence crée une inégalité : elle est brutale, mais elle existe. Aussi les organismes intéressés mettent tout en œuvre pour réparer cette injustice. Réussiront-ils ? Ce n'est pas certain, et si la production coloniale ne veut pas perdre tout le bénéfice qu'elle va retirer du nouveau Statut, elle doit,

sans perdre une minute, organiser d'elle-même une propagande efficace.

Nous souhaitons vivement pour l'avenir du rhum que, d'une manière ou de l'autre, cette propagande soit rapidement décidée.

2° LES PRINCIPALES DISPOSITIONS DE L'ARTICLE 23.

Le texte commence par le maintien de la surtaxe de 60 francs à l'hectolitre de rhum. C'est sans doute afin de ne pas omettre cette importante disposition que les Chambres ont jugé utile de l'insérer dès le début de l'article !

Il est ensuite précisé que la recette sera portée au crédit d'un compte spécial que le Service des alcools est autorisé à ouvrir. On s'est demandé avec anxiété ce qu'allait devenir ce compte à la suite de la suppression de la régie commerciale des alcools par un des décrets-lois Daladier-Reynaud. En effet, avec ce nouveau texte, le produit de la taxe de 60 francs passait dans le budget général, et il y aurait eu bien des difficultés à récupérer ensuite les sommes ainsi versées pourtant nécessaires à l'assainissement du marché. Aussi M. Barthe, qui est très puissant et qui d'ailleurs avait de très bons arguments dans ce sens, réussit-il à faire revenir le Gouvernement sur sa décision, tout au moins partiellement. C'est le décret du 21 avril 1939, qui stipule en effet :

« Les rhums coloniaux et étrangers déclarés pour la consommation en France ou en Algérie acquittent une taxe spéciale de 60 francs par hectolitre d'alcool pur dont le montant sert jusqu'au 31 mars 1940 à financer des achats de rhum dans les conditions fixées par des décrets rendus sur la proposition des ministres des Finances et des Colonies.

» Aucun achat d'alcool de rhum ne pourra être effectué par le Service des alcools après le 31 mars 1940.

» Dans la limite d'un maximum annuel de 10 millions de francs, des crédits seront, après l'arrêt des opérations d'achat de rhum, ouverts au budget général en vue de permettre l'assainissement du marché du rhum aux colonies... »

Ainsi donc la taxe de 60 francs n'aura d'affectation spéciale que jusqu'au 31 mars 1940; après cette date, elle passera dans le budget général, mais à ce dernier seront ouverts les crédits nécessaires à l'assainissement.

Revenons maintenant à l'article 25 de la loi de finances du 31 décembre 1937 : après avoir posé le principe du maintien de la taxe de 60 francs, le texte indique à quel but cette surtaxe doit être affectée. Ce but est double. Tout d'abord, la résorption des excédents de la production rummière en fin de campagne; il est précisé que le produit de la surtaxe sera employé à parfaire le prix des achats des rhums ainsi effectués.

Ensuite, la lutte contre la fraude. C'est ainsi que le sixième du produit de la taxe doit constituer un fonds destiné à cette lutte. Ce but est louable en théorie, mais dans la pratique la lutte ne peut qu'être stérile du moment que par ailleurs la fraude est favorisée par l'augmentation des droits sur l'alcool et encouragée par la liberté toujours plus grande accordée à un nombre toujours plus important de bouilleurs de crus. Le législateur a voulu surtout se racheter de la suppression de la propagande en donnant à ses partisans cette compensation dérisoire.

Il est prévu que la perception de la surtaxe sera suspendue quand, après le remboursement des avances au Service des alcools, les réserves du compte atteindront 10 millions. Il faut citer cette possibilité de suspension pour mémoire, car nous savons bien que la taxe sera maintenue jusqu'à la fin du rhum lui-même.

Enfin le régime du contingentement est maintenu jusqu'au 31 décembre 1949. Le législateur a voulu par cette

disposition donner satisfaction totale aux producteurs coloniaux en leur donnant l'assurance que, malgré les ponctions nécessaires à la tenue des prix, il ne serait pas touché au chiffre théorique du contingent, fixé à 201.650 hectos et en stabilisant le régime jusqu'au 31 décembre 1949. Mais ce n'est là qu'une stabilité toute relative. En effet, lorsqu'il deviendra indispensable de réduire le contingent définitivement, il est bien certain que ce n'est pas un petit membre de phrase inséré dans un article, même d'une loi de finances, qui pourra arrêter les Pouvoirs publics. Il faut bien reconnaître que ce sera, si rien n'est tenté pour augmenter la consommation du rhum, la meilleure solution pour adapter l'offre à la demande.

Les producteurs comprendront peut-être alors où était leur véritable intérêt, mais il sera trop tard.

Telles sont les principales dispositions de l'article 25. Nous pouvons en conclure que ce texte n'est qu'une ébauche très imparfaite et très incomplète du Statut du Rhum, et qu'au début de 1938, tout est encore à faire dans cette matière.

Un assainissement est bien envisagé, des ressources sont prévues pour le réaliser, mais c'est tout. Aucun détail des opérations n'est indiqué. D'ailleurs, à la fin du texte, le Parlement s'en remet à un décret pour préciser et compléter l'action entreprise sur le marché des rhums. Ce décret devra notamment créer un Comité interprofessionnel des rhums semblable à celui déjà institué pour le vin.

En fait, c'est ce Comité, appelé plus exactement « la Commission consultative des Rhums », qui va élaborer la nouvelle législation en indiquant aux ministres intéressés les décisions à prendre.

Il convient donc d'abord d'examiner ce qu'est cette commission, et notamment si la composition de cet organisme essentiel répond bien au but qui lui est assigné.

3° LA COMMISSION CONSULTATIVE DES RHUMS.

C'est le décret du 8 mars 1938 qui institue au ministère des Colonies une commission consultative des rhums. Quel est le rôle de cette commission ? Ainsi que son nom le laisse supposer, elle est chargée de donner son avis sur toutes les questions qui lui seront soumises par le ministre relativement à la fabrication, à la circulation et à la vente des rhums. Elle doit, en outre, présenter au ministre toutes suggestions qu'elle considère utiles pour l'organisation et la défense du marché des rhums.

Ses attributions sont ainsi très larges; de plus, elles sont définies dans des termes tellement vagues que nous pouvons affirmer que cet organisme peut émettre n'importe quelle proposition, à la seule condition qu'elle ait trait au rhum. Nous sommes évidemment très loin du texte de l'article 25 de la loi de finances du 31 décembre 1937, qui précisait que seule l'action contre la fraude serait confiée à un Comité de rhums, et il est bien certain que le décret du 8 mars 1938, qui élargit le rôle de la Commission consultative en l'étendant à toutes les questions touchant au rhum, est entaché d'illégalité. Du reste, cela n'a pas une bien grande importance, étant donné que le rôle de la commission est strictement consultatif; il n'est, en effet, nullement question d'une délégation du pouvoir exécutif et les décisions de la commission ne sont que des avis soumis aux ministres des Colonies et des Finances, qui conservent leur liberté d'action. Mais il est bien probable que ces avis seront suivis comme sont suivis ceux du Comité interprofessionnel du vin.

En conséquence, il est intéressant d'étudier en détail la composition de cette commission, dont va dépendre maintenant dans une très large mesure le sort du *rhum*. Cette

commission comprend 51 membres nommés par décret. Ce sont :

- le président de la Commission des colonies du Sénat.
- le président de la Commission de l'agriculture du Sénat;
- le président de la Commission des colonies de la Chambre;
- le président de la Commission de l'agriculture de la Chambre;
- le président de la Commission des boissons de la Chambre;
- les représentants au Parlement des colonies productrices de rhums;
- le directeur de l'agriculture au ministère de l'Agriculture, ou son représentant;
- le directeur des Services économiques au ministère des Colonies, ou son représentant;
- le directeur général des Douanes, ou son représentant;
- le directeur général des Contributions indirectes, ou son représentant;
- un représentant du ministère du Commerce;
- le directeur du Service de la répression des fraudes, ou son délégué;
- des représentants des groupements professionnels des producteurs de rhums à raison d'un membre par 25.000 hectolitres de contingent, plus un membre pour toute fraction de ce chiffre au moins égale à 5.000 hectos pour chacune des colonies suivantes : Martinique, Guadeloupe, Réunion;
- plus un membre pour chacune des colonies rhumières ci-après : Madagascar, Indochine et Guyane.
- un représentant des groupements professionnels du commerce d'exportation des rhums pour chacune des colonies ayant au moins 30.000 hectos de contingent;
- deux représentants des groupements professionnels

du commerce d'importation des rhums dans chacune des places du Havre, de Bordeaux, de Paris et de Marseille;

— un représentant du Syndicat national des coopératives de consommation et magasins en gros;

— le président du Syndicat national des vins et spiritueux de France et des colonies;

— le président de la Confédération nationale des débitants de boissons, hôteliers, limonadiers, restaurateurs de France et des colonies;

— un représentant de chacune des compagnies françaises de navigation effectuant le transport des rhums des colonies jusqu'à la métropole.

Elle est présidée par le président de la Commission des boissons de la Chambre; les présidents des commissions des colonies du Sénat et de la Chambre sont vice-présidents. En cas d'absence du président, la commission est présidée par l'un des vice-présidents dans l'ordre ci-dessus.

La commission se réunit sur convocation de son président chaque fois que celui-ci l'estime nécessaire ou lorsqu'il y est invité par le ministre des Colonies.

Ce qui frappe immédiatement dans la composition de cet organisme, c'est la diversité des milieux représentés. On peut affirmer que tous les intérêts sont présents au sein de la commission, et il faut en féliciter le législateur. Il y a là, en effet, un essai de corporatisme intéressant semblable à celui qui a été tenté pour le blé. Cette « corporation du rhum » groupe, en effet, avec les représentants des pouvoirs publics, tous les individus qui participent aux activités économiques relatives au produit : production, transformation, répartition et vente, ainsi que certains représentants des consommateurs. Seulement, si tous les intérêts sont représentés, ils le sont très inégalement. En effet, nous pouvons classer les membres de la commission comme suit :

5 présidents de commission parlementaire;

12 parlementaires coloniaux;

6 représentants de ministères ou de services administratifs;

12 représentants des producteurs coloniaux :

4 pour la Martinique;

3 pour la Guadeloupe,

2 pour la Réunion,

1 pour Madagascar,

1 pour l'Indochine,

1 pour la Guyane;

3 représentants du commerce colonial;

8 représentants du commerce métropolitain d'importation;

2 représentants du commerce de l'intérieur;

1 représentant des consommateurs;

2 représentants des compagnies de navigation.

Il en résulte que les Pouvoirs publics et les producteurs coloniaux obtiennent 38 sièges, c'est-à-dire une très forte majorité, tandis que le commerce de transformation et de répartition n'a que 10 voix, les consommateurs une seule.

Cette inégalité est telle qu'elle fait à peu près disparaître le caractère de corporation qui se dégageait à première vue de la composition de la commission et dont nous faisons l'éloge plus haut.

Les membres de cette commission étant trop nombreux pour permettre la discussion serrée d'une question importante, il a été créé des sous-commissions, dont les principales sont celles de l'assainissement et du financement.

4° LES LIGNES GÉNÉRALES DE LA NOUVELLE ORGANISATION :

L'ŒUVRE DE LA COMMISSION CONSULTATIVE DES RHUMS.

Ainsi que nous l'avons déjà indiqué, la législation est très confuse; et les textes relatifs à cette question sont très nombreux, chaque jour nous en apportant un nouveau.

Néanmoins, il est possible de dégager les lignes principales du nouveau régime, étant donné surtout qu'il est à peu près semblable à celui organisé pour le vin.

Il comprend plusieurs séries de mesures prises par décret ou par arrêté des ministres des Finances et des colonies, le plus souvent en exécution d'un vœu de la Commission consultative. Ces mesures visent à une adaptation permanente de l'offre et de la demande de rhum, et elles ont trait notamment :

- au blocage de la marchandise et à la fixation d'un prix minimum;
- à l'échelonnement;
- à l'assainissement du marché proprement dit;
- et au financement.

Il est enfin prévu des régimes spéciaux et des exceptions d'une certaine importance.

Nous examinerons successivement ces diverses mesures, qui constituent la nouvelle réglementation de l'importation des rhums afin de pouvoir apprécier l'œuvre accomplie en cette matière, et nous essaierons de tirer de cette organisation les enseignements qu'elle peut comporter.

a) *Le blocage des rhums et la fixation d'un prix minimum.* — C'est un arrêté du ministre des Colonies en date du 5 avril 1938 qui décide que tous les rhums seront jusqu'à nouvel ordre bloqués en entrepôt de douane. C'est là une mesure transitoire dans l'attente du régime de l'échelonnement par dixièmes, dont nous parlerons plus loin. Un deuxième arrêté des ministres des Colonies et des Finances, en date du 28 juin 1938, stipule qu'il ne pourra être procédé à aucun déblocage des rhums coloniaux tant que la moyenne des prix du Rhum Martinique courant, délivré sous douane, ne sera pas au moins égale à 675 fr. Il est précisé que la moyenne indiquée à l'arrêté résultera des cotations pratiquées sur les places de Bordeaux et du Havre pendant deux semaines successives.

Ainsi, c'est une mesure draconienne qui est prise dès le début puisque tous les rhums, sans distinction, sont bloqués : rhums contingentés et rhums surtaxés, rhums des Antilles ou rhums des colonies de l'océan Indien, rhums en entrepôt de douane, flottants, ou rhums à venir. De plus, étant donné que le lieu de production de la marchandise est très éloigné de la métropole, il ne pouvait être question, pour obtenir un effet immédiat, de bloquer à la colonie; aussi le blocage est-il effectif dans les entrepôts de douane des ports métropolitains. De ce fait, ce sont les négociants qui ont à supporter les frais considérables entraînés par la nouvelle réglementation. Par la suite, la Commission consultative décide la mise en réserve à la colonie d'une certaine quantité de marchandise, sorte de blocage provisionnel; mais un blocage simultané continue dans les ports d'importation français.

Or, pour qu'un déblocage puisse avoir lieu, il faut que le prix minimum de 675 francs soit au moins atteint pour la qualité Martinique courant. Il est aisé de comprendre que le résultat d'une telle mesure est une hausse immédiate et très sensible de l'article : les cours, qui se maintenaient avec peine à 450 francs à la fin de l'année 1937, atteignent et dépassent même 650 francs en avril 1938.

Ce sont donc les producteurs coloniaux qui sont les grands bénéficiaires du Statut du Rhum, et il est juste que ce soient eux qui en supportent les frais. C'est pourquoi les négociants importateurs s'efforcent d'obtenir de leurs vendeurs des contrats dans lesquels il est spécifié que le rhum ne leur sera livré qu'au déblocage. De cette manière, la marchandise demeure en entrepôt de douane la propriété du vendeur et tous les frais sont à sa charge : frais d'entrepôt, intérêt d'argent, ouillage, évaporation. Quelles sont les conditions exigées pour que le prix de 675 francs soit « légalement » atteint ?

Il faut, dit l'arrêté lui-même, que la moyenne des prix du Martinique courant soit au moins égale à cette limite :

- 1° sur les places de Bordeaux et du Havre;
- 2° pendant deux semaines successives.

A cet effet, une Commission de cote est créée dans les deux ports précités, composée de :

- deux négociants importateurs;
- deux courtiers assermentés;
- un négociant commissionnaire.

Cette commission se réunit chaque semaine aux fins d'établir la cote du Martinique, en douane, dans le port où elle siège. Cette cote est aussitôt adressée au ministère.

Mais il faut bien préciser que le déblocage n'est pas automatique du seul fait que la cote est égale ou supérieure à 675 francs. Il faut encore que le ministre, généralement sur avis de la commission consultative, prenne « un arrêté de déblocage ». On peut facilement se rendre compte des inconvénients d'un tel régime; il suffit de se rappeler les lenteurs de l'Administration pour comprendre qu'un arrêté de déblocage peut être déposé pendant plusieurs jours sur la table d'un des bureaux des ministères intéressés, tandis que le commerce attend avec impatience de pouvoir disposer d'une marchandise qui le plus souvent lui appartient et qui, en tout cas, lui est indispensable pour répondre aux besoins de la consommation.

A ces premiers inconvénients du régime de blocage : frais considérables, supportés soit par le commerce, soit par la production; lenteur des déblocages et, par suite, impossibilité pour le commerce de remplir avec ponctualité son rôle de répartiteur, il convient d'en ajouter un autre, dont les effets, plus longs à se faire sentir, sont plus graves : c'est l'impossibilité pour les négociants importateurs d'accomplir avec conscience la mission qui leur est dévolue, c'est l'impossibilité dans laquelle ils se trouvent

de faire leur métier. En effet, le rôle principal du commerce d'importation, c'est de foudrer les diverses sortes de rhums qui arrivent des colonies, pour en faire un rhum suivi, apprécié des consommateurs français; or, avec le blocage, les négociants manquent le plus souvent de certaines marchandises et, malgré tous leurs efforts, ne peuvent toujours donner le même type à la consommation.

C'est là un danger dont il convient de signaler toute la gravité. Si en effet, malgré les hausses successives qu'on lui fait supporter, le consommateur ne reçoit plus la qualité à laquelle il est habitué, il y a de bien grandes chances pour que la demande de la marchandise s'en ressente, et cette conséquence n'est pas pour faciliter le problème que l'on cherche à résoudre, à savoir l'adaptation de l'offre et de la demande. Il ne servirait, en effet, à rien de réduire l'offre de la marchandise, si, en même temps, la demande, au lieu d'augmenter, diminuait elle aussi.

b) *L'échelonnement*. — C'est un arrêté du 30 juin 1938, complété par un arrêté du 22 juillet 1939, qui crée l'échelonnement. Le contingent est divisé en dix tranches égales numérotées de 1 à 10. En conséquence, chaque contingent individuel devra lui-même être divisé en dix tranches de un dixième.

Les huit premières tranches du contingent peuvent seules être librement exportées de la colonie d'origine; il ne faudrait pas en conclure qu'elles sont libres; elles viennent seulement en France pour y être bloquées en douane. Les neuvième et dixième tranches demeureront bloquées dans chaque colonie jusqu'à ce qu'une décision du ministre des Colonies, prise après avis de la Commission consultative des rhums, ait statué sur leur sort. Ainsi, le blocage et le déblocage se feront par tranches de 20.163 hectos, étant entendu que, pour satisfaire plus rapidement aux besoins de la consommation, deux tranches, seulement, sont bloquées sur le lieu de production. De cette

manière, dès qu'un déblocage intervient, le rhum est en France, prêt à être mis à la disposition du commerce.

La question s'est posée aussitôt de savoir si le nouveau texte abrogeait les dispositions du décret du 30 mars 1935 relatif lui aussi à l'échelonnement des expéditions ou si, au contraire, les deux échelonnements devaient se combiner. C'est cette deuxième hypothèse qui a prévalu, et l'article 2 de l'arrêté du 30 juin 1938 spécifie que :

« En ce qui concerne les colonies de la Martinique et de la Guadeloupe, les exportations par tranches, telles qu'elles sont définies au présent arrêté, restent soumises en outre aux conditions fixées par les décrets du 5 octobre 1934 et 30 mars 1935. »

Il est certain que ce système est bien compliqué et que la production, le commerce et les administrations intéressées doivent quelquefois se perdre dans les cinquièmes, les huitièmes et les neuvièmes du décret du 30 mars 1935 et les dixièmes du nouvel arrêté : c'est de l'économie dirigée !

Quelles sont les modalités d'application de cette réglementation ?

Afin de ne pas créer un nouveau document, il est décidé que ce sont les certificats de sorties afférents aux rhums contingentés qui devront désormais indiquer obligatoirement la tranche et l'année auxquelles appartient la quantité de rhum qui a donné lieu à la délivrance dudit certificat. Pour éviter la fraude, ou tout au moins les confusions, des rhums appartenant à des tranches différentes ne pourront pas figurer sur un même certificat de sortie.

Ainsi donc, le certificat de contingentement porte maintenant une mention supplémentaire, par exemple : quatrième tranche 1938; ce qui signifie que la quantité de rhum indiquée audit certificat appartient à la quatrième tranche du contingent 1938 et ne pourra, en conséquence, être livrée à la consommation dans la métropole tant

qu'un arrêté débloquent cette quatrième tranche n'aura pas été pris par les ministres intéressés.

Il convient enfin d'ajouter que les arrêtés interministériels pourront décider la libération de plusieurs tranches à la fois.

c) *L'assainissement proprement dit du marché.* — Ainsi que M. Barthe le dit lui-même dans la séance de la Commission consultative des rhums du 5 avril 1938, il faut, pour être sûr de la réussite, avoir la volonté de mener à terme l'assainissement.

Le président indique les moyens qu'il croit indispensables à cet assainissement. Ce sont :

- 1° la destruction des excédents en fin de campagne;
- 2° l'augmentation de la consommation.

Les sommes nécessaires sont fournies par la taxe de 60 francs, soit que cette taxe reçoive une affectation spéciale, ce qui est le cas jusqu'au 31 mars 1940, soit que cette taxe passe dans le budget général et que des crédits soient alors ouverts à ce budget.

En ce qui concerne la destruction des excédents, le ministre, sur avis de la Commission consultative, décide de la quantité à envoyer à la distillation, ainsi que du prix à payer aux producteurs.

Sur les contingents 1938 et 1939, c'est une quantité minima de 80.000 hectos qui sera ainsi brûlée. En effet, un premier décret en date du 9 mai 1939 décide de l'achat par le Service des alcools de la dixième tranche du contingent 1938 et de la première tranche du contingent 1939, soit 40.000 hectos. De plus, la Sous-Commission de l'assainissement, réunie à Paris le 2 juin 1939, exprime le vœu que les deux autres tranches du contingent 1939, soit encore 40.000 hectos, soient également envoyées à la chaudière.

Précisons que, contrairement à la ponction de 1935, qui portait uniquement sur les contingents de la Martinique

et de la Guadeloupe, le décret du 9 mai 1939 réduit les contingents des différentes colonies françaises, c'est-à-dire de toute la production coloniale.

De plus, le principe est que les producteurs dont les contingents auront été réduits seront *tenus* d'offrir à la régie commerciale des alcools une quantité d'alcool de rhum correspondant aux quantités supprimées, et ce n'est que sur autorisation spéciale que les producteurs pourront utiliser ces quantités sur place ou les exporter sur des pays étrangers.

Dans le décret de 1935, ce n'était qu'une faculté pour les producteurs de vendre à l'Etat : ils pouvaient utiliser le rhum selon leurs désirs et sans aucune autorisation.

Enfin le prix payé à la production est bien plus élevé qu'en 1935 puisqu'il est de 600 francs l'hectolitre d'alcool pur au lieu de 400 francs.

Afin d'éviter une destruction d'excédents trop importante, une mesure capitale est prise par le décret du 30 juin 1938. Ce texte prend d'abord des dispositions particulières concernant le contingent 1937 et les contingents antérieurs. Ces contingents seront annulés s'ils n'ont pas été effectivement fabriqués à la date du 1^{er} juin 1938.

Puis dans son article 2, il édicte une mesure générale :

« Désormais les reports de contingent d'une année sur l'autre sont interdits. »

Seule la Guyane est exceptée de cette réglementation. Ce nouveau régime tend ainsi à faire enfin un véritable contingentement, c'est-à-dire un contingentement dans le temps. Malheureusement une circulaire de la Direction des Affaires économiques au ministère des Colonies donne de ce texte une interprétation, qui tend à en annihiler les effets : elle déclare que les dispositions du décret ne s'appliquent pas aux rhums non exportés en fin d'année. En conséquence, les distilleries et usines coloniales conservent la faculté d'échelonner leur expédition au cours de l'année suivante, pourvu que les rhums aient

été effectivement fabriqués avant la fin de l'année contingentaire. Il suffit ainsi pour les producteurs de fabriquer pendant l'année tout le rhum auquel le contingent leur donne droit pour que le report soit alors autorisé. Cette interprétation est, à notre avis, tout à fait regrettable pour l'assainissement du marché.

En ce qui concerne l'augmentation de la consommation, M. Barthe appelle l'attention de la commission sur deux points principaux :

- le prix minimum;
- la poursuite des fraudeurs.

Le prix minimum, fixé à 675 francs, ne doit pas être élevé, car des cours trop hauts risqueraient de ralentir la consommation.

Pour ce qui est de la poursuite des fraudeurs, le président juge qu'il y a dans l'accentuation de cette lutte un moyen intéressant de développer la demande. Il estime qu'en intensifiant la surveillance, on peut augmenter la consommation de 15.000 à 20.000 hectos. En théorie, ce chiffre n'a rien d'exagéré, et il pourrait même être facilement dépassé; mais, dans la pratique, nous avons déjà indiqué qu'étant donné l'état de notre régime électoral, la lutte contre la fraude n'est qu'un vain mot.

Seule une publicité bien faite est capable de faire augmenter la consommation dans des proportions notables; aussi nous ne pouvons que nous féliciter de ce que le Gouvernement, à la suite des nombreux vœux émis par la Commission consultative, ainsi que par tous les organismes intéressés à la question du rhum, profitant des pleins pouvoirs qui lui ont été accordés, ait inséré dans le décret du 21 avril 1939 relatif au régime de l'alcool industriel le petit alinéa suivant :

« Dans la limite d'un maximum annuel de 10.000.000 de francs, des crédits seront ouverts au budget général en

vue de permettre l'assainissement du marché du rhum aux colonies, le développement de la propagande en faveur de ce produit et la répression des fraudes. »

Ainsi, l'utilité de la propagande en faveur du rhum est officiellement reconnue, et des sommes lui sont spécialement affectées au budget général. L'opposition du Sénat, lors du vote de la loi de finances du 31 décembre 1937, n'aura servi qu'à retarder cette mesure si nécessaire. Nous le regrettons évidemment, mais il faut savoir se contenter de ce que l'on a; il n'y a donc plus qu'à souhaiter que ce texte ne reste pas lettre morte, et qu'une propagande efficace soit rapidement et consciencieusement organisée.

d) *Le financement.* — Il s'agit de l'aide au commerce dont la trésorerie va se trouver gênée par suite du blocage et non point du financement des opérations de résorption obtenu, nous l'avons dit, grâce à la taxe de 60 francs.

Les banques sont des organismes privés, aussi est-il bien difficile de leur donner des ordres formels. Néanmoins, sur avis de la Sous-Commission du financement, il est conseillé aux principales banques, et surtout à la Banque de France, d'accepter et d'escompter des warrants, étant donné que, par suite de la fixation d'un prix minimum pour le rhum et de la stabilité des cours qui en résulte, le risque à courir est à peu près nul.

Après quelques hésitations des grandes banques, qui se rappelaient sans doute la catastrophe de la Compagnie générale des rhums, le régime du financement fonctionne maintenant à la satisfaction de tous.

e) *Les régimes spéciaux.* — Ce sont les régimes applicables à certaines de nos colonies productrices de rhum.

C'est ainsi que, pour tenir compte de l'éloignement exceptionnel de l'île de la Réunion et de l'importance de ses expéditions habituelles au cours des trois derniers

mois de l'année, des mesures particulières sont prises pour les exportations de cette colonie vers la métropole : on admet notamment que tous les rhums de cette provenance importés pendant les six premiers mois de l'année 1938 sont considérés comme appartenant au contingent 1937, quelle que soit la date du certificat qui les accompagne.

De même, des mesures spéciales peuvent être prévues pour les exportations de rhums de Madagascar, de la Guyane et de l'Indochine.

f) *Les exceptions au nouveau Statut.* — Elles sont au nombre de trois : la première a trait aux petits contingents; la deuxième, aux rhums exclusivement vendus en bouteilles; la troisième est relative aux rhums surtaxés.

Pour la première dérogation, ce sont le décret du 8 mars 1938 dans son article 4 et l'arrêté du 30 juin 1938 dans son article 5, qui exemptent de l'échelonnement et du blocage les contingents de rhum inférieurs ou égaux à 75 hectos d'alcool pur. Il demeure bien entendu que, pour la Martinique et la Guadeloupe, le décret du 30 mars 1935 reste en vigueur; or, ce dernier n'exempte de l'échelonnement que les contingents inférieurs à 50 hectos; il en résulte que les contingents compris entre 50 et 75 hectos sont soumis à l'un des échelonnements et pas à l'autre. Cette complication est bien inutile; et il aurait été préférable d'unifier la limite au-dessous de laquelle les contingents seraient soustraits à l'échelonnement, soit 50 hectos, soit 75 hectos.

Pour les rhums exclusivement vendus en bouteilles, il existe une série de textes plus ou moins bien rédigés. La question était, en effet, d'importance, cette exception pouvant ouvrir la porte à la fraude. Il fallait donc que, seuls, soient exempts du blocage les rhums véritablement et exclusivement vendus en bouteilles, sans aucune équivoque possible.

Le principe est posé par l'article 3 du décret du 8 mars 1938 :

« Les rhums qui sont livrés exclusivement par bouteilles aux consommateurs, garantissant ainsi leur origine et leur qualité, et ne pesant dès lors à aucun degré sur les cours des places coloniales et métropolitaines, demeureront en dehors du régime de l'échelonnement. »

L'arrêté du 30 août 1938 précise les conditions d'application de cette exemption; mais, ses termes n'étant pas assez nets, plusieurs circulaires sont nécessaires et même un nouveau texte : le décret du 17 avril 1939. Il est exigé notamment, pour que la dispense de blocage puisse jouer, que les importateurs produisent un certificat attestant que la totalité du rhum importée pendant deux années consécutives a été mise en bouteilles de marque et livrée directement et exclusivement à la consommation intérieure sous cette forme et sous leur propre contrôle.

Une sanction grave est prévue en cas d'infraction constatée : c'est le retrait immédiat et définitif de la dispense.

Enfin il est bien évident que l'exemption a lieu de plein droit si les rhums sont mis en bouteilles de marque à la colonie même, par les soins du producteur. Ainsi réglementé, le privilège accordé aux rhums en bouteilles est de peu d'importance.

Enfin, en ce qui concerne les rhums surtaxés, nous avons dit que dès le début ils ont été bloqués; c'était là une grave erreur, car cette catégorie de rhum ne pouvant être versée à la consommation en France que moyennant le paiement d'une surtaxe prohibitive, elle ne pouvait ni encombrer le marché, ni, en conséquence, peser sur les cours en quoi que ce soit. Au contraire, le blocage des rhums surtaxés avait pour effet d'entraver l'exportation à une époque où rien ne devait être négligé pour le redressement de la balance commerciale. Aussi la Commission consultative n'a-t-elle cessé de demander le déblocage de

ces rhums surtaxés. Ce n'est que le 8 mars 1939 que satisfaction lui est donnée. D'ailleurs, en contrepartie, le régime de la réexportation de ces rhums est modifié. Nous aurons à examiner plus loin cette nouvelle réglementation.

§ 3. — *Appréciation critique du Statut.*

Il ressort de l'exposé qui précède que le Statut du Rhum est à peu près identique au Statut du Vin, à deux différences près cependant, dont l'une très importante.

La première se rapporte au lieu du blocage; pour les vins, en effet, la règle générale, c'est que le blocage se fait à la production, dans le chai même du producteur. Pour les rhums, au contraire, le blocage est effectué principalement en entrepôt de douane dans les ports d'importation, et ce n'est que par exception qu'un blocage provisionnel peut être décidé à la colonie; la raison de cette différence, c'est l'éloignement du lieu de production du rhum.

Mais il existe une deuxième différence plus importante et plus grave aussi; elle est relative à la destruction des excédents en fin de campagne. Pour le vin, une certaine quantité est réservée aux besoins de la consommation; pour le rhum, rien de tel n'est prévu, et théoriquement toute la production pourrait être détruite si cela était nécessaire. Cette conséquence est sans doute exagérée, mais elle montre bien cependant que l'avenir du rhum n'est pas ce qui préoccupe le plus les organisateurs du nouveau régime.

Quoi qu'il en soit, le statut existe tel qu'il est : c'est surtout une réglementation de l'entrée du rhum en France. En effet, l'Etat dirige l'importation bien plus que la production, afin que les quantités introduites dans la métropole ne pèsent pas sur les cours et ne fassent pas ainsi

concurrence aux produits métropolitains. Que faut-il penser de cette intervention ? Nous la repoussons et nous la condamnons pour plusieurs raisons :

Tout d'abord, pour une raison particulière au rhum, que nous avons signalée dans le paragraphe précédent : le blocage ordonné par l'Etat risque de nuire à la qualité du produit en ne permettant pas au commerce d'importation de remplir convenablement le rôle qui lui est assigné et qui est de foudrer les différents rhums qui arrivent de la colonie.

Ensuite et surtout pour les raisons générales qui s'appliquent à l'économie dirigée de n'importe quel article.

§ 4. — *Conclusion sur l'économie dirigée.*

Nous avons déjà défini l'économie dirigée en général comme un régime qui laisse subsister les formes économiques privées, mais devant lequel un plan économique est établi par l'Etat, plan mûrement réfléchi, dans le but de rétablir un équilibre rompu par la défaillance des réflexes humains. Nous avons ensuite étudié l'une des applications de cette politique économique : l'intervention de l'Etat en matière de rhum. Elle a pour but principal l'adaptation de l'offre et de la demande et les moyens employés sont surtout des moyens d'action sur l'offre de la marchandise. Ils comprennent :

- 1° un prix minimum;
- 2° l'échelonnement, c'est-à-dire une réglementation suivant laquelle la marchandise n'est mise au marché que selon les besoins de la consommation et à un prix rémunérateur pour la production;
- 3° l'assainissement, c'est-à-dire la destruction des excédents de marchandises qui pourraient peser sur le marché;
- 4° enfin un organisme spécial chargé d'étudier toutes les questions relatives au produit, dont l'économie est dirigée.

Accessoirement, comme moyens d'action sur la demande, la propagande et la lutte contre la fraude peuvent être organisées ou renforcées.

Cette intervention n'est pas la seule de son genre, ni la première en date, puisque le plan appliqué au rhum est calqué à quelques différences près sur l'organisation du marché du vin. Nous retrouvons également les mêmes principes, encore plus serrés peut-être, dans l'organisation de l'Office du blé.

Il y a, en effet :

— un Conseil central de 52 membres, qui présente très nettement le caractère corporatif et où les divers intérêts relatifs au blé sont représentés;

— puis un Comité d'administration et des comités départementaux à rôle consultatif.

Ce Conseil central a des pouvoirs plus étendus que les commissions consultatives du vin et du rhum, car il peut décider lui-même dans de nombreux cas. A cet effet, des conditions de majorité sévères sont exigées par le législateur.

Nous retrouvons ensuite l'échelonnement auquel sont assujettis les négociants : la fixation du prix du blé tantôt par le Conseil central, tantôt par le Conseil des ministres; une réglementation des importations autorisées seulement pour combler les insuffisances de la production nationale; enfin tout un système de résorption des excédents est prévu : c'est l'Office du blé qui achète les excédents pour constituer un stock de sécurité. Si une récolte déficitaire succède à une récolte excédentaire, le stock peut alors être mis sur le marché; dans le cas contraire, trois moyens peuvent être employés pour l'assainissement.

— l'exportation;

— la dénaturation;

— la distillation.

Bien entendu, un financement est organisé : surtaxes et cotisations progressives pour financer cette résorption.

Un décret-loi du 21 avril 1939 introduit d'ailleurs une modification assez sensible pour le règlement des excédents. Il stipule, en effet, dans son article 4, que :

« Les quantités excédentaires ne seront réglées aux producteurs qu'à la fin de la campagne, au moyen des recettes nettes provenant de la vente de ceux de ces excédents qui auront été effectivement résorbés par l'offre au cours de ladite campagne. »

Ainsi, le système d'organisation économique, qui comprend : une commission corporative, un échelonnement des marchandises, et la destruction des excédents, est en vigueur non seulement pour le rhum, qui n'est qu'un produit de consommation courante, mais encore pour un article de nécessité absolue : le *blé*, et pour un autre produit de première nécessité : le *vin*.

Il nous paraît donc intéressant de tirer quelques conclusions générales de cette économie dirigée.

Sans aucun doute, un premier résultat immédiat est toujours obtenu par l'application de telles mesures d'économie dirigée. Il est bien certain que, s'il y a trop de marchandises sur un marché, en brûlant cette marchandise, l'assainissement souhaité est obtenu. De même, si le prix pratiqué est jugé insuffisant, il est bien évident qu'en fixant un prix minimum plus élevé au-dessous duquel la marchandise restera bloquée, les cours montent automatiquement à ce prix légal dès que le besoin de marchandises devient impérieux.

Mais le problème que l'on cherche à résoudre est plus général : il ne s'agit point d'une adaptation provisoire de l'offre et de la demande, il s'agit d'un équilibre durable et permanent. Or, nous pensons que cet équilibre n'est pas et ne peut pas être obtenu par l'économie dirigée. Nous sommes certain que, seule, la loi naturelle de l'offre

et de la demande jouant librement peut donner elle-même la meilleure solution possible. Il y a toujours eu et il y aura toujours des crises : il suffit de se rappeler la terrible situation de la viticulture en 1900. A cette époque, il n'y avait pas encore d'économie dirigée : on n'a donc pas brûlé de vin, et pourtant l'équilibre est revenu de lui-même et assez rapidement. En effet, lorsque le producteur s'aperçoit qu'il produit trop et qu'il ne peut pas vendre ses produits ou qu'il ne peut plus les vendre à un prix suffisamment rémunérateur, il commence peut-être par accroître sa production pour compenser la diminution des prix; mais au bout d'un délai plus ou moins long, il restreint sa position. Au contraire, la politique actuelle l'encourage à produire davantage, il sait qu'il vendra toujours sa marchandise, ne serait-ce qu'à l'Etat, pour qu'elle soit détruite, et qu'au début tout au moins, il obtiendra un prix avantageux.

Ainsi donc, ce n'est pas, à notre avis, l'économie dirigée qui peut donner une bonne et complète solution du problème de l'adaptation de l'offre et de la demande.

De plus, cette doctrine présente dans son application de très graves inconvénients, qui font qu'elle coûte à tous, sans profiter à personne. En premier lieu, elle entraîne fatalement la cherté du produit, parce que le plus souvent c'est son but même et aussi parce qu'elle nécessite pour sa mise en œuvre des frais énormes. Or, cette cherté des marchandises est nuisible à l'économie du pays, et les moyens employés pour la réaliser sont contraires au bon sens et à l'équité.

Comment admettre, par exemple, que l'on détruise du vin, du blé ou du rhum pour les maintenir à un prix élevé, alors qu'en agissant ainsi on en prive une partie de la population ? Et comment admettre encore que ce soit à ces consommateurs déjà brimés que l'on demande par sur-

croît de fournir les fonds nécessaires à la destruction de la marchandise ?

La seule politique d'économie dirigée que nous pourrions admettre, c'est celle qui consisterait, au contraire, à endiguer la hausse et à fixer des prix maxima, notamment pour des denrées de première nécessité en période troublée : par exemple en temps de guerre ou de famine.

De plus, personne ne profite d'un tel régime : le producteur, au bout d'un certain temps, voit ses ventes réduites dans de telles proportions qu'il regrette bientôt de ne pouvoir écouler des quantités plus importantes à un prix moins élevé.

Le commerce voit sa liberté de plus en plus restreinte; il doit souffrir des lenteurs, des hésitations et même des incompréhensions des bureaux. Et bien souvent c'est en pure perte que ces sacrifices sont imposés au consommateur, au commerçant et au producteur. Lorsqu'on prend une mesure d'économie dirigée, on n'est jamais sûr, en effet, que le but soit atteint. Il n'est pas rare que les prévisions ne se réalisent pas et que la situation empire. Pour le rhum, nous avons déjà donné plusieurs exemples, mais il en existe d'autres : c'est ainsi qu'en France, la politique de maintien du prix du blé, au lieu de résoudre la crise, aggrave la surproduction; se voyant, en effet, assurés d'un bon prix, les propriétaires développent leurs ensemencements.

Quant à l'Etat, il ne peut rien gagner à ces travaux économiques. Ce n'est d'ailleurs pas son rôle, et il n'est pas organisé pour de telles opérations.

Pour tous, enfin, l'insécurité la plus absolue. Il ne faut pas oublier, en effet, que le régime politique de la France est un régime essentiellement électoral et que, par suite, les intérêts particuliers risquent d'influencer beaucoup de décisions : c'est ainsi que tout dernièrement, en ce qui concerne le rhum, le décret du 21 avril 1939, qui

fixe à nouveau le chiffre du contingent à 201.650 hectos, ne le fixe que jusqu'au 31 décembre 1939, contrairement à l'article 23 de la loi de finances du 31 décembre 1937, tandis que, quelques jours après, un rectificatif paraît au *Journal officiel*, qui stabilise encore cette quantité jusqu'au 31 décembre 1949. On nous dit bien que c'est une erreur de typographie; mais nous croyons plutôt à un changement d'influence, et il est bien certain que le jour où une des influences sera nettement plus forte que l'autre, tout le régime pourra être remis en question.

C'est ainsi encore que, pour le rhum comme pour le vin, le commerce attend pendant des mois le déblocage d'une tranche, tandis que deux tranches sont libérées à quelques jours d'intervalle, sans que personne le demande, du moins officiellement.

Ainsi donc, l'intérêt général n'est pas toujours le seul qui guide les dirigeants dans leurs décisions. C'est pourquoi on est à la merci d'un texte nouveau et, en tout cas, on est souvent en présence de plusieurs textes inconciliables ou incompréhensibles. Cette situation ne facilite pas la tâche des milieux intéressés : les administrés comme l'Administration.

Nous ne sommes pas partisans de l'économie dirigée, mais, de toutes façons, il résulte des remarques précédentes que cette théorie suppose pour son application un gouvernement et une administration forts, c'est-à-dire un régime autoritaire : pour diriger, en effet, on s'oppose à trop d'intérêts privés, qui résistent de façon d'autant plus violente que la direction est plus poussée. Aussi nous pouvons affirmer que cette intervention est impossible dans un régime parlementaire; pour avoir quelques chances de réussir, l'économie dirigée doit être de l'économie fermement dirigée. Cette affirmation est si vraie que M. B. de Jouvenel, qui est cependant un apologiste de l'économie dirigée, reconnaît lui-même :

« Pour que l'Etat fasse son métier, il faut qu'il sache quel est l'intérêt général qu'il est chargé de défendre, il faut qu'il veuille le défendre, et il faut qu'il le fasse.

» Savoir, vouloir, faire, voilà en quoi consiste un métier; je prétends que, tel qu'il est constitué actuellement, l'Etat ne peut ni savoir, ni vouloir, ni faire. »

Seulement M. de Jouvenel met ses espérances en un Etat futur. Pour notre part, nous constatons seulement que l'Etat d'aujourd'hui est déjà devenu plus mauvais que l'Etat d'autrefois sous le poids de ses charges multiples, et nous craignons que l'Etat de demain soit encore pire que l'Etat d'aujourd'hui.

CHAPITRE V

RESUME DES CONDITIONS ACTUELLES DE L'IMPORTATION DES RHUMS EN FRANCE LEURS PRINCIPALES RAISONS D'ETRE

A la suite de l'intervention progressive de l'Etat dans cette matière, les conditions de l'importation des rhums dans la métropole sont devenues très nombreuses. Il nous paraît donc utile, avant de conclure, de les résumer très brièvement.

1° LES CONDITIONS ESSENTIELLES D'IMPORTATION.

Trois conditions sont requises pour que le rhum puisse entrer en France.

a) La première, et la plus importante, est celle qui précise que les rhums présentés doivent être des rhums coloniaux français, c'est-à-dire provenant de la mise en œuvre de matières premières, cannes ou mélasses, récoltées ou fabriquées dans les colonies françaises. Ces rhums sont seuls admis à l'importation, bénéficiant ainsi de ce que l'on appelle le privilège colonial, et le certificat d'origine fait la preuve que cette condition est bien remplie.

La raison de ce privilège est facile à discerner : le législateur a favorisé les rhums de nos colonies françaises dans un but essentiellement national; il n'a pas voulu que les rhums étrangers puissent venir concurrencer sur le marché français les rhums coloniaux, qu'il assimile ainsi à des produits nationaux. C'est pourquoi, à ce principe de

la prohibition des rhums étrangers, il n'est fait dérogation que très rarement, et encore est-il nécessaire que ce soit dans l'intérêt de la production ou du commerce français : par exemple, des dérogations seront accordées par réciprocité afin que nos nationaux puissent exporter certains produits métropolitains sur un pays étranger, qui sera alors autorisé à importer du rhum dans une proportion équivalente. Faut-il approuver de telles mesures ? On est tenté de répondre par l'affirmative, et cependant si tous les pays s'enferment ainsi dans un protectionnisme aussi absolu, il sera de plus en plus difficile de revenir au libre-échange, qui est pourtant la condition essentielle de la trêve économique et de la paix entre les nations.

b) La deuxième condition exigée par la loi est que les rhums ne titrent pas plus de 65 degrés. L'examen de cette condition se fait par une analyse en douane à l'arrivée du navire dans le port d'importation.

Quelle est la raison d'une telle exigence ? Elle s'expliquait surtout en 1922 lorsque la rectification se pratiquait sur une grande échelle pour rendre cette rectification plus difficile. Actuellement, cette transformation du rhum en alcool n'est plus pratiquée par le particulier, elle est officielle, elle est en quelque sorte nationalisée, et l'on ne comprend plus très bien la raison d'être de cette condition.

c) Enfin, la troisième condition, c'est que les rhums doivent présenter les caractères spécifiques définis par les décrets rendus en exécution de la loi du 19 août 1905; ces textes sont : l'article 6 du décret du 19 août 1921 et le règlement d'administration publique du 28 juin 1938. Il en résulte que le produit doit présenter à la dégustation les caractères organoleptiques du rhum, et que de plus, à l'analyse, il doit renfermer un poids d'impuretés égal ou supérieur à 280 grammes.

Cette condition est nécessaire, c'est le fondement même

de la législation de protection du produit à l'intérieur du pays : nous verrons en effet, dans la deuxième partie de ce livre, que le rhum est suivi par l'Administration française afin qu'il ne subisse aucune falsification, afin qu'il reste toujours « le *rhum* ». Pour cela, il doit avoir certains caractères qui lui sont reconnus par la définition légale, et il est évidemment indispensable que le rhum présenté à l'importation possède lui-même ces caractères.

Si l'une de ces trois conditions vient à manquer, le produit présenté à l'importation est considéré comme marchandise prohibée, et son admission en France est refusée.

2° LA CONDITION D'ADMISSION EN FRANCHISE.

d) Il existe ensuite une quatrième condition pour que les rhums admis en France le soient en franchise :

Ils doivent faire partie du contingent légal, qui est actuellement de 201.650 hectos en alcool pur. Rappelons que ce chiffre est fixé jusqu'au 31 décembre 1949, et que l'année contingentaire va du 1^{er} avril d'une année au 31 mars de l'année suivante. C'est le certificat de contingentement qui fait la preuve que cette condition est remplie. En l'absence de ce document, le rhum est considéré comme rhum « hors contingent » ou « surtaxé », c'est-à-dire qu'il ne peut être versé à la consommation en France que moyennant le paiement d'une surtaxe, ou qu'il doit être employé pour les besoins de l'exportation.

Nous avons déjà indiqué pourquoi le contingentement a été établi : il s'agit de protéger les eaux-de-vie et alcools métropolitains contre un concurrent redoutable des colonies françaises. Ainsi donc, si le rhum est considéré comme un produit colonial, il passe cependant, dans l'esprit des Pouvoirs publics, après les produits de la France métropolitaine.

Que faut-il penser du contingentement ? C'est une res-

triction de liberté, et il faut faire des réserves sur les conséquences d'une telle réglementation : l'histoire de ce régime, depuis sa création, fournit de bons arguments en ce sens : l'équilibre, depuis que ce contingentement existe, est, en effet, bien rarement réalisé. Au début, le chiffre du contingent n'est pas assez élevé pour répondre aux besoins de la métropole; ensuite il l'est trop. Pourquoi donc vouloir à toute force réglementer l'offre du rhum ? Il faut laisser jouer la loi naturelle de l'offre et de la demande, la meilleure qui soit, et l'adaptation se fera d'elle-même, certes en lésant des intérêts particuliers, mais au mieux de l'intérêt général.

3° LA DERNIÈRE CONDITION : L'IMPORTATION DÉFINITIVE.

A ces quatre conditions, le rhum est admis sur le territoire métropolitain, mais il n'est pas « importé » au sens précis de ce mot. En effet, il est seulement en entrepôt réel de douane; or, fictivement, cet entrepôt, ce n'est pas encore la France : c'est soit l'étranger, soit la colonie, selon l'origine de la marchandise; ce n'est pas au point de vue légal la métropole.

e) En conséquence, pour que le produit puisse être définitivement importé, il y a enfin une cinquième et dernière condition :

Il faut que le rhum appartienne à une partie du contingent qui puisse être livrée à la consommation. A cet effet, le contingent est divisé en tranches : c'est l'échelonnement, le fameux échelonnement, base de l'économie dirigée. Les rhums étant ainsi classés dans des tranches bien déterminées, il faut, pour que la quantité présentée à l'importation soit susceptible d'être livrée à la consommation, qu'elle appartienne à une tranche débloquée. C'est pour cette raison que le certificat de contingentement fait mention à l'encre rouge du numéro de la tranche du rhum qu'il accompagne.

Si cette condition n'est pas remplie, le rhum reste bloqué en douane jusqu'à ce qu'un arrêté de déblocage intervienne.

La raison de cette dernière condition réside dans la politique économique, qui consiste à assurer la stabilité au marché du rhum. Le but est de ne pas jeter sur ce marché d'un seul coup une trop grande quantité de marchandise. Et l'échelonnement n'est qu'une partie du plan d'ensemble de l'économie dirigée, qui comprend aussi la fixation du prix minimum et l'assainissement.

Nous avons déjà dit ce que nous pensions de cette doctrine, qui, sous prétexte d'assurer l'équilibre d'un marché, contribue à la cherté du produit et restreint, jusqu'à les réduire à néant, la liberté et la sécurité, qui sont les principes essentiels de la vie économique d'un pays.

Ce n'est qu'à ces cinq conditions que le rhum peut être réellement importé.

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

On donne à la réglementation actuelle de l'importation du rhum, et plus spécialement aux récentes dispositions légales, le nom de « Statut du Rhum ». Que faut-il penser de cette législation ?

C'est un pas de plus vers une intervention toujours plus serrée dans l'économie de cet article, mais ce n'est pas encore l'étatisation complète. Les achats et les ventes sont libres et les commerçants qui traitent le rhum, s'ils voient leur liberté chaque jour plus menacée, ne sont pas encore les fonctionnaires d'un « Office du rhum ». L'évolution se poursuivra-t-elle, et le monopole verra-t-il le jour dans un temps plus ou moins éloigné ?

Il est à peu près impossible de répondre à une telle question : il est bien certain que c'est l'idée dominante de la politique générale de l'après-guerre, mais l'histoire nous fournit des revirements de politique brusques et absolus. C'est ainsi que tout dernièrement les décrets-lois Daladier-Reynaud de mars et avril 1939 sont empreints d'un certain libéralisme, très relatif, il est vrai, mais qui pourrait être l'indication d'un changement d'orientation dans la politique économique : l'emprise de l'Etat est resserrée dans certaines matières, mais par ailleurs de nombreux offices sont supprimés.

Nous reconnaissons qu'actuellement le retour à la liberté économique complète est bien difficile. Nous le souhaitons pourtant vivement, car il nous paraît qu'effectué avec prudence et par étapes successives, il peut seul permettre le redressement auquel le pays et le monde aspirent si ardemment.

DEUXIÈME PARTIE

LA LÉGISLATION DU RHUM A L'INTÉRIEUR DU PAYS

Nous avons étudié dans la première partie de ce livre les conditions auxquelles le rhum peut être importé dans la métropole. Il nous faut voir maintenant quelle est la législation de ce produit à l'intérieur du pays; nous aurons à indiquer l'œuvre accomplie par les Pouvoirs publics en cette matière, et à nous demander si cette œuvre, utile certes, n'aurait pas besoin d'être remaniée et complétée sur de nombreux points importants.

Nous examinerons successivement : le régime du rhum dans les magasins des nombreux commerçants qui le traitent et les écritures que ces derniers doivent tenir; la réglementation à laquelle est soumise sa circulation jusqu'au moment où il est consommé; enfin la protection spéciale accordée par l'Etat à ce produit.

En effet, le rhum étant un spiritueux, le législateur a d'abord soumis cet article aux règles générales applicables à tous les spiritueux, puis il a édifié une réglementation spéciale pour qu'il ne puisse être confondu avec aucun autre produit, afin que le rhum soit le rhum. L'organisation pratique de ce système d'exception correspond-elle bien au but théorique poursuivi, et le rhum est-il, en fait, efficacement protégé ? C'est une question délicate à laquelle nous essaierons de répondre dans la conclusion de cette deuxième partie.

CHAPITRE PREMIER

LA LEGISLATION DU RHUM CHEZ LES COMMERÇANTS

A sa sortie de l'entrepôt de Douane, c'est-à-dire à son entrée en France, le rhum est confié au commerce, d'abord aux négociants importateurs, puis aux divers commerçants de l'intérieur. Sous quel régime ?

Tout d'abord sous le régime général applicable à tout produit contenant de l'alcool.

Ensuite sous un régime spécial au rhum, et qui nécessite notamment la tenue de registres ou comptes particuliers à cet article.

§ 1. — *La législation générale applicable à tout spiritueux.*

Il convient de rappeler le plus brièvement possible cette législation puisque le rhum contenant de l'alcool y est évidemment soumis. Le principe qui domine toute la réglementation : c'est que l'alcool est et doit être une source de revenus appréciables pour l'Etat. Cette idée est d'ailleurs en vigueur dans tous les pays du monde, ou presque, et elle est juste; en effet : d'une part, l'alcool est d'un usage très répandu, et, d'autre part, il n'est nullement nécessaire à la vie, il peut même être nuisible. Il est donc naturel, à une époque où tous les Etats recherchent des ressources toujours plus abondantes, de grever cet article de droits élevés.

Nous reviendrons sur cette question des droits en étudiant le rhum à son dernier stade : la consommation; car,

en France, les droits sur l'alcool sont des droits de consommation, qui ne sont acquittés qu'au moment où l'alcool est livré au consommateur. Mais il était utile d'indiquer à cette place que l'Etat tire de ce produit des sommes considérables, car c'est de ce principe que découle tout le régime très strict de surveillance auquel il est soumis depuis l'instant où il prend naissance jusqu'au moment où il est consommé : surveillance au magasin, formalités de circulation.

Nous étudierons dans ce paragraphe la surveillance au magasin, c'est-à-dire celle qui est exercée par le fisc chez les divers commerçants.

Il faut distinguer :

- les marchands en gros;
- les débitants.

1° LES MARCHANDS EN GROS.

a) *Leur définition : le crédit des droits.* — D'après l'article 104 de la codification, il faut comprendre dans cette expression tous les particuliers qui reçoivent et expédient les alcools soit pour leur compte, soit pour le compte d'autrui, ou qui même, sans procéder à des expéditions, revendent des alcools d'achat, quelles que soient les quantités sur lesquelles portent les opérations. Cette dernière remarque est importante; elle est, en effet, spéciale aux marchands en gros de spiritueux : par exemple, en matière de boissons hygiéniques, ne sont considérés comme marchands en gros que ceux qui reçoivent ou expédient par quantités supérieures à 25 litres. Il convient de préciser que n'ont pas la qualité de marchands en gros les particuliers qui vendent des alcools en cas de changement de domicile ou après décès, ni les coopératives agricoles de production fonctionnant dans les conditions de la loi du 5 août 1920, lorsqu'elles vendent exclusivement les produits de la récolte de leurs membres.

D'après cette définition, la détermination d'un critérium juridique du marchand en gros est bien difficile, presque impossible. En effet, la définition donnée par la codification pourrait, en réalité, convenir aussi bien pour les détaillants que pour les marchands en gros; aussi n'a-t-elle guère de valeur pratique.

Dans la pratique, la distinction s'établit d'elle-même :

Le marchand en gros revendique cette qualité pour bénéficier du crédit des droits; il prend une licence de marchand en gros.

Le détaillant, de son côté, ne demande qu'une licence de détaillant, qui est beaucoup moins coûteuse et lui évite, outre la tenue des comptes, l'inconvénient de subir deux fois le droit de consommation.

Les marchands en gros bénéficient donc du crédit des droits; que faut-il entendre par cette expression, et quel en est le résultat pratique ?

Il faut distinguer : .

- le crédit d'entrepôt;
- le crédit d'enlèvement;
- le crédit des droits proprement dit.

a. *Le crédit d'entrepôt.* — Au point de vue douanier, l'entrepôt, réel ou fictif, bénéficie d'une fiction d'exterritorialité, c'est-à-dire que les marchandises qui y pénètrent sont censées être hors du territoire douanier. D'où ces conséquences : qu'une marchandise sortant de l'entrepôt pour être réexportée ne paiera pas de droit, puisqu'elle est considérée comme n'ayant jamais été introduite dans le pays, et que, d'autre part, une marchandise sortant de l'entrepôt pour être livrée à la consommation intérieure n'acquittera le droit qu'au moment de cette sortie, puisque c'est seulement alors qu'elle est réputée introduite à l'intérieur. L'importateur jouit ainsi du crédit des droits pendant toute la durée du séjour des marchandises dans l'entrepôt.

En matière de taxes de consommation intérieures, l'entrepôt désigne également l'endroit où des marchandises sont admises à séjourner en suspension d'impôt. Dans ce cas, l'entrepôt est presque toujours fictif, et c'est ainsi que, dans le langage de la Régie, ce terme désigne simplement le magasin de l'assujetti, dans lequel le négociant détient en suspension du paiement des droits les produits imposables, produits que la Régie se borne à prendre en charge dans un compte qu'elle ouvre à l'assujetti.

La « faculté d'entrepôt », c'est la faculté accordée à certains assujettis, que l'on appelle souvent pour cette raison, « des entrepositaires », de bénéficier de ce régime, qui ajourne pour eux l'exigibilité de l'impôt à l'époque où les produits seront expédiés hors du magasin, c'est-à-dire livrés à l'acheteur, ou à celle où l'arrêt du compte fera ressortir des manquants, dont l'expédition n'aura pas été constatée. L'assujetti peut garder ses produits en magasin aussi longtemps que bon lui semble et les manipuler à son gré.

Pour les marchands en gros de spiritueux, il y a octroi de cette faculté d'entrepôt; en effet, par application de la règle générale, les droits devraient être payés lorsque les boissons sont expédiées du lieu de production, ce qui se produit lorsqu'elles sont adressées à de simples particuliers, ou à des débitants en détail. Or, si elles sont envoyées à des marchands en gros, l'expédition aura lieu en franchise, et l'impôt ne sera acquitté que lorsque le marchand en gros livrera à son tour les boissons aux détaillants ou aux particuliers.

Le crédit des droits sur les marchandises qu'ils détiennent, c'est-à-dire le crédit d'entrepôt, est ainsi accordé à ces marchands en gros; et, dans la pratique, les négociants de spiritueux sont, parmi les assujettis, ceux qui font le plus largement usage de ce mode de crédit.

Cette concession du crédit des droits, sous forme de suspension de leur exigibilité, est subordonnée à certaines formalités indispensables, pour sauvegarder les intérêts du fisc, notamment : la déclaration de profession, le paiement d'une licence, la prise en charge au compte de l'intéressé des marchandises pour lesquelles le crédit est demandé, enfin et surtout la fourniture d'une caution. Nous reviendrons sur ces conditions essentielles exigées par la loi.

β. Le crédit d'enlèvement. — Il a pour effet d'ajourner l'exigibilité des droits à un moment plus rapproché du jour où le vendeur sera payé par ses clients.

Nous avons dit que les droits étaient perçus au moment de l'expédition à la consommation; cette mesure date de la loi du 22 février 1918, qui décide que le droit de consommation sur les spiritueux autres que ceux expédiés aux marchands en gros, au lieu d'être payé comme précédemment à l'arrivée par le destinataire, le serait dorénavant au point de départ par l'expéditeur, marchand en gros ou distillateur, qui le porterait sur sa facture. Cette nouvelle réglementation oblige les négociants en spiritueux à faire l'avance des droits : c'est pour cette raison qu'on leur a permis, moyennant l'engagement solidaire d'une caution solvable, d'obtenir un crédit d'enlèvement pour les quantités qu'ils versent dans la consommation, c'est-à-dire qu'ils expédient de leurs magasins à destination du consommateur. C'est la faculté pour eux d'enlever leurs spiritueux avec le crédit des droits, sous réserve que le compte de l'impôt à leur charge serait liquidé tous les dix jours, et que le paiement serait effectué dans le mois suivant cet arrêté.

Le relevé des expéditions délivrées chaque dizaine au nom de l'intéressé est, en conséquence, établi par le Receveur particulier, qui, dans le mois, encaisse les droits ou

les fait encaisser par le buraliste. En cas de non-paiement à l'échéance, des poursuites sont immédiatement engagées, le délai étant de stricte rigueur, et aucune expédition n'est plus délivrée au retardataire que contre paiement immédiat de l'impôt. D'autre part, il fallait assurer au fisc des garanties pour le mettre à l'abri des pertes, d'où, en plus de l'exigence de la caution, la limitation du crédit à une quantité, qui ne pouvait dépasser primitivement le quart, et qui aujourd'hui ne peut excéder la moitié des restes en magasins, afin qu'il existe toujours un stock assez important sur lequel le Trésor pourra, le cas échéant, exercer son privilège. Cette règle est d'ailleurs peu gênante pour les intéressés, car, chez un marchand en gros de quelque importance, il est exceptionnel que le stock ne soit pas supérieur au double des quantités sorties chaque dizaine.

γ. *Le crédit des droits proprement dit.* — Il s'agit alors d'ajourner non seulement l'exigibilité des droits, mais bien le paiement lui-même en argent des droits devenus exigibles. C'est le système des obligations cautionnées.

Il résulte des explications précédentes que les différentes catégories de crédit peuvent se superposer les unes aux autres au profit du même bénéficiaire : par exemple, le crédit des droits proprement dit peut être cumulé avec le crédit d'enlèvement, accordé à un entrepositaire bénéficiant déjà du crédit d'entrepôt; ainsi, cet entrepositaire, qui doit payer en principe les droits dans le mois qui suit l'arrêté de compte décadaire, pourra s'acquitter soit au comptant, soit par la souscription d'obligations cautionnées, ce qui lui ouvre un nouveau délai avant qu'il ne soit tenu de solder en numéraire.

Dans la pratique, le marchand en gros se définit donc lui-même : c'est celui qui revendique cette qualité pour bénéficier du crédit des droits.

b) *Les conditions nécessaires pour être marchand en gros.* — En contrepartie de cet avantage, il accepte de remplir les conditions légales, dont nous allons maintenant faire l'étude sommaire.

La première condition exigée par la loi, c'est la déclaration de profession. Le marchand en gros est tenu de faire à la Recette buraliste, avant de commencer ses opérations, une déclaration de profession en indiquant toutes les boissons en sa possession, tant dans le lieu de son domicile que dans le canton et dans les communes limitrophes du canton où sont situés ses établissements.

La deuxième condition : c'est se munir d'une licence. C'est un impôt périodique exigé des titulaires de certaines professions.

Supprimée pendant la Révolution, comme tous les impôts indirects, elle est rétablie par la loi du 5 ventôse an XII à l'égard des distillateurs, par la loi du 8 décembre 1814 à la charge des brasseurs et par un décret du 8 avril 1815 pour les débitants de boissons. C'est la loi du 28 avril 1816 qui la rend applicable à toutes personnes assujetties à une déclaration préalable en raison d'un commerce quelconque de boissons.

Pourquoi la licence existe-t-elle ? Quelle est sa raison d'être ?

On a dit que c'était le prix de la surveillance de la part de la Régie, la contrepartie du crédit des droits. Ce n'est pas exact, car la licence est exigée dans beaucoup de cas où n'existe pas le crédit des droits : par exemple, les détaillants acquittent une licence; elle est sans doute moins coûteuse que celle exigée des marchands en gros, mais elle existe cependant. En réalité, la licence est un impôt, qui se justifie uniquement par les besoins du Trésor. C'est une taxe d'exception, qui frappe certains commerçants, et qui fait ainsi pour eux double emploi avec la patente et l'impôt sur les bénéfices commerciaux et industriels.

Quoi qu'il en soit, pour les contribuables assujettis, la licence est le corollaire obligé de la déclaration de profession : les opérations commerciales ou industrielles ne peuvent être entreprises sans que l'intéressé se soit fait connaître au Service des Contributions indirectes par une déclaration déposée à la Recette buraliste, dans un délai fixé par la loi; et cette déclaration donne automatiquement ouverture à l'exigibilité de la licence.

La licence est soit semestrielle, soit annuelle. Pour les marchands en gros de boissons, elle est annuelle, c'est-à-dire due pour l'année à laquelle elle s'applique sans avoir égard à la date de déclaration de commencer ou de cesser. Son tarif a été en augmentation constante; il est actuellement très élevé. Le taux est proportionnel à l'importance des opérations et le calcul est, de ce fait, assez compliqué; à cet effet, plusieurs paliers ont été créés, et c'est ainsi que souvent pour un hectolitre d'alcool pur, le commerçant peut passer d'un palier au palier supérieur et se trouver, de ce fait, durement imposé.

Enfin, la troisième condition : c'est présenter une caution solvable et solidaire. En effet, le cautionnement est une des garanties principales auxquelles la Régie a recours pour assurer la rentrée des Contributions indirectes alors que l'on ne connaît rien de tel en matière d'impôt direct. Il est demandé préventivement d'une façon générale aux contribuables que leur profession amène à être souvent débiteurs de droits vis-à-vis de la Régie, ce qui est le cas des marchands en gros de spiritueux.

Les cas où la caution est réclamée sont multiples, elle est due :

— au cas de déplacement de marchandises non libérées d'impôt et accompagnées d'acquit-à-caution (nous reviendrons sur cette question à propos de la surveillance à la circulation et de l'étude des titres de mouvement);

— lorsque le redevable est admis à disposer d'une marchandise taxée sous la condition que les droits seront liquidés à l'expiration d'un certain délai, c'est-à-dire lorsque le contribuable bénéficie du crédit d'enlèvement;

— en cas de détention par un industriel ou un commerçant de produits imposables, ce qui est le cas du crédit d'entrepôt;

— lorsque le redevable est admis à se libérer des droits, dont il est débiteur par la souscription d'obligations à terme, ce qui est le cas du crédit des droits proprement dit.

Ainsi donc, la caution est requise toutes les fois qu'il y a crédit. Certes, il n'est pas nécessaire que les diverses cautions soient des personnes différentes, mais il faut des cautions distinctes en ce sens que chacune d'elles doit faire l'objet d'un engagement spécial. Rappelons d'ailleurs que la caution, en ce qui concerne les manquants et les autres droits à la charge du redevable, doit être fournie par ce dernier à titre préventif, c'est-à-dire préalablement à l'exercice de la profession. Il a été jugé qu'un marchand en gros, même s'il a obtenu la délivrance d'une licence, ne peut pas exercer son commerce avant d'avoir fait agréer par l'Administration une caution. Plusieurs arrêts sont dans ce sens : Bordeaux, le 5 janvier 1894; Cass. req., 1^{er} mai 1895; Cass., 22 mai 1919 et 20 mai 1920. La solvabilité de la caution est appréciée par les receveurs de la Régie sous leur responsabilité personnelle. Généralement ils procèdent à la vérification de l'état hypothécaire de ses immeubles; précisons qu'il n'est tenu aucun compte des immeubles du marchand en gros, qui est pourtant le redevable principal. La caution peut être un particulier quelconque, à la condition qu'il soit capable; elle peut même être un autre commerçant astreint lui-même à fournir caution pour le commerce qu'il exerce; elle peut

être une banque. Malgré l'article 2018 du Code civil, l'Administration n'exige pas que la caution soit domiciliée dans le ressort de la même Cour d'appel que le débiteur principal. L'engagement est annuel et il est solidaire.

Devant les difficultés de trouver une caution remplissant les conditions exigées par la loi et l'Administration, une forme moderne et commode de cautionnement se répand de plus en plus : c'est le cautionnement collectif. Il s'est fondé des groupements corporatifs, qui cautionnent tous leurs adhérents et les dispensent ainsi du soin de fournir une garantie individuelle. Les membres de ces associations n'ont plus qu'à justifier à l'Administration de leur affiliation aux groupements. C'est ainsi que, pour les commerçants en boissons, s'est constituée une société anonyme : l'Etoile commerciale.

c) *La surveillance exercée chez les marchands en gros.*

— A ces conditions, le particulier devient « marchand en gros ». Quelle est alors la surveillance que va exercer le fisc dans ses magasins et sur ses écritures ? Elle consiste principalement dans la tenue d'un compte et le contrôle sur place par l'exercice et les visites.

Nous avons dit que le négociant de spiritueux devait déclarer toutes les boissons en sa possession; ces boissons sont prises en charge et suivies dans un compte d'entrées et sorties. Le commerçant doit donc indiquer par la suite à la Régie toutes les quantités qui entrent dans ses magasins ou qui en sortent, quantités qui sont ainsi prises en charge ou déchargées sur le compte. Un compte spécial peut être ouvert aux alcools naturels, qui bénéficient des acquits blancs, à la condition que le commerçant en fasse la demande expresse.

La vérification des boissons doit être opérée par le service à leur arrivée, et le négociant ne peut toucher à sa marchandise tant que les agents de la Régie ne l'ont pas

reconnue conforme à la déclaration. Cette règle, appliquée strictement, causerait de telles entraves au commerce des boissons qu'elle a été tempérée par des circulaires de l'Administration. C'est ainsi qu'actuellement le marchand en gros peut librement disposer de ses boissons, les transvaser, les couper, les mélanger dès qu'un délai de vingt-quatre heures s'est écoulé à compter de la déclaration d'arrivée. Si les agents de la Régie ne se sont pas présentés pour opérer la vérification, on considère qu'ils y renoncent tacitement. En principe, les commerçants ne peuvent se livrer concurremment à des ventes au détail que dans des magasins séparés et n'ayant avec leurs magasins de gros d'autres communications que par la voie publique. Cette règle a été édictée en vue de réprimer la fraude, qui aurait consisté pour le marchand en gros à vendre dans son magasin de détail en franchise de droits des boissons tirées de son magasin de gros et qu'il aurait fait considérer comme déchets couverts par la déduction légale. Toutefois, cette interdiction pouvait être bien gênante pour certains assujettis : c'est pourquoi la raison même pour laquelle elle a été établie a permis d'y apporter la dérogation nécessaire, et c'est ainsi que le marchand en gros peut se livrer à des opérations de détail et à des opérations de gros dans les mêmes locaux, à la condition expresse qu'il renonce au bénéfice de la déduction légale et qu'il soit, dès lors, imposé sur le montant brut des manquants constatés.

Les agents de la Régie sont donc appelés, par suite de la vérification de la tenue du compte des entrées et des sorties et des diverses formalités légales, à exercer une surveillance régulière faite à domicile, qui a pour objet de recenser et de prendre en charge la matière imposable. C'est cette prise en charge qui distingue l'exercice proprement dit des visites, qui, elles, ont pour objet la surveillance de la fraude et ne s'accompagnent pas de recensements réguliers.

En quoi consiste exactement l'exercice pour les marchands en gros de spiritueux ? Nous avons dit que toutes les entrées et toutes les sorties de marchandises sont inscrites à un compte; ainsi, en défalquant du montant des existants constatés au dernier recensement, augmenté du montant des prises en charge depuis lors, le montant des sorties régulièrement effectuées, on doit obtenir le chiffre des restants en magasins. L'exercice a justement pour objet de s'assurer que les restes effectifs en magasins correspondent exactement au « doit rester », tel qu'il résulte de la balance des entrées et des sorties. En principe, les employés des Contributions indirectes doivent faire chaque année au moins deux inventaires chez le marchand en gros, un dans chaque semestre. En outre, des recensements supplémentaires peuvent être effectués principalement chez les redevables dont les opérations sont suspectées. Il convient de préciser que le marchand en gros doit être en mesure, au cours de ces visites périodiques ou imprévues, de déclarer immédiatement les espèces et quantités de boissons qu'il détient, c'est-à-dire les restes en magasins. Lorsqu'il est procédé à l'inventaire des marchandises, pour avoir le stock réel, il est à noter que les employés ne sont pas nécessairement tenus de jauger et de mesurer les boissons; ils peuvent se borner à recevoir passivement les déclarations de l'assujetti. Pratiquement, c'est ce dernier qui procède au jaugeage en présence des employés de l'Administration : cette seule présence vaut vérification.

Trois situations peuvent se présenter à la suite de cette vérification :

1° Les existants sont égaux au « doit rester », cas purement théorique.

2° La comparaison des restes avec le « doit rester » fait ressortir un excédent. En d'autres termes, le stock effectif est supérieur à la balance du compte. Dans ce cas,

il y a présomption d'introduction frauduleuse de boissons dans le magasin du marchand en gros; par suite, il y a lieu à procès-verbal. C'est ce que l'on exprime en disant que « tout excédent est saisissable ». Bien entendu, quelle que soit l'importance de l'excédent, il est immédiatement porté en charge, c'est-à-dire assimilé à une entrée effective. En effet, l'opération d'inventaire doit toujours avoir pour résultat de rétablir la situation telle qu'elle doit être.

3° Inversement, les opérations de recensement font ressortir que le stock réel en magasin est inférieur à la balance du compte. Dans ce cas, il y a manquant, mais celui-ci n'implique pas nécessairement une sortie de boissons faite en fraude des droits.

Trois cas sont, en effet, prévus :

— le manquant légal, c'est-à-dire celui qui n'excède pas la déduction légale;

— le manquant passible, celui qui, tout en dépassant la quantité fixée par la loi comme manquant normal, n'est pas encore cependant considérable : il y a là une question de fait;

— enfin le manquant anormal : il s'agit, dans ce cas, de manquants exceptionnellement importants et souvent répétés qui font présumer qu'il y a sorties frauduleuses de marchandises.

Cette distinction résulte de ce que le manquant peut provenir et provient toujours, dans une certaine mesure, de pertes et déchets rendus inévitables par l'évaporation et la manipulation des boissons contenant de l'alcool. C'est pourquoi la loi accorde aux marchands en gros une déduction annuelle, dite « déduction légale ». En ce qui concerne les alcools qui bénéficient de l'acquit blanc, elle est fixée à *sept pour cent* (7 p. 100) pour ceux logés dans des fûts en bois, et à 3 p. 100 pour ceux renfermés dans d'autres récipients. Ce pourcentage se calcule sur le stock

en magasins et ramené à l'année. Pour les autres alcools, elle est calculée selon les mêmes modalités, mais elle ne peut excéder 4 1/2 p. 100 des sorties régulières.

Il est précisé, de plus, que les mouvements entre magasins de gros appartenant à un même commerçant ne sont pas considérés comme sorties.

La création de ce plafond ne peut s'expliquer que par des raisons d'ordre financier; il est injuste et irrationnel : il pénalise, en effet, le commerçant consciencieux, qui, sans avoir des sorties importantes, continue à stocker des marchandises dans le but de les faire vieillir et de satisfaire ainsi sa clientèle. Concrétisons cette situation : un négociant de spiritueux possède un stock moyen annuel de 1.000 hectos d'alcool pur, moitié dans des fûts en bois, moitié dans des récipients de verre; il a droit, en principe, à la déduction légale suivante :

7 p. 100 sur 500 hectos..... 35

3 p. 100 sur 500 hectos..... 15

soit 50 hect. par an.

Mais il ne sort que 600 hectos, et ne tient aucun compte spécial pour les alcools bénéficiant de l'acquit blanc, ou bien même il ne possède pas de spiritueux de cette sorte; sa déduction est automatiquement réduite à 4 1/2 p. 100 de 600 hectol, soit 27 hectos.

Si même il arrivait qu'il n'eût aucune sortie, il n'aurait plus droit à aucune déduction.

Ce résultat est tout à fait illogique, car s'il est exact que les manipulations d'alcool ont été réduites à néant, il n'en reste pas moins vrai que les déchets par évaporation sur un stock de 1.000 hectos sont très appréciables.

Le législateur admet donc un manquant d'une certaine quantité, dont le maximum est fixé à l'avance et, si les opérations de recensement font ressortir un stock réel

compris entre le stock résultant de la balance du compte et ce même stock diminué de la déduction légale, les employés se bornent à porter en sorties sur leur registre le manquant constaté. Cette inscription équivaut à une décharge exactement de la même façon que s'il s'agissait d'une sortie réelle couverte par un titre de mouvement. C'est le seul résultat du recensement, mais il est indispensable, car il faut périodiquement rétablir sur le registre la situation telle qu'elle doit être.

Si l'inventaire fait ressortir un manquant supérieur au manquant légal, il y a une question de fait à trancher : ou bien le manquant, bien que dépassant le manquant maximum prévu par la loi, est considéré comme provenant encore des pertes et déchets inévitables, et il y a simplement lieu au paiement des droits dans la mesure où le manquant excède la déduction légale : c'est ce que l'on veut exprimer en disant qu'il y a un manquant passible; ou bien le manquant est tel qu'il est dit « anormal » : il y a procès-verbal, car il y a présomption de sortie clandestine.

A propos des manquants, il faut signaler les pertes résultant de force majeure : c'est le cas, par exemple, d'un accident. La Régie admet en décharge ces pertes accidentelles lorsqu'elle est mise immédiatement à même d'en constater matériellement la réalité et l'importance. Supposons qu'en chargeant un fût de rhum sur un camion, le fût tombe à terre et s'ouvre. L'Administration doit être appelée aussitôt afin de dresser le constat, et ainsi le manquant ne sera pas considéré comme passible du droit de circulation.

Il en sera de même en cas de vol, d'incendie, à condition que l'assujetti ait pris toutes les précautions nécessaires pour éviter le sinistre. Il convient d'indiquer enfin ce qui se produit dans le cas où une marchandise, ayant supporté le droit de circulation, ne reçoit pas sa destina-

tion, parce que, par exemple, l'acheteur la refuse. Le marchand en gros est obligé de la reprendre. Cette marchandise devra-t-elle, lorsqu'elle sortira à nouveau, payer les droits une seconde fois ? Non, à la condition que le négociant ait fait une demande pour faire admettre la marchandise, objet du litige, à un compte spécial, dit « compte des produits libérés », et en conséquence pour être autorisé à la réexpédier en franchise par la suite. Il est bien entendu que si les droits venaient à être augmentés avant la réexpédition, ce qui se produit trop souvent, le marchand en gros s'engage à payer le supplément.

Ainsi, les négociants en spiritueux sont soumis à une surveillance assez stricte :

- tenue de compte;
- exercice, c'est-à-dire visites périodiques et recensements;
- enfin visites imprévues.

Ils sont tenus de se soumettre à cette surveillance, le fait de s'opposer aux visites des agents constituant « le refus d'exercice », contravention à laquelle peut s'ajouter le délit de rébellion, s'il y a résistance active de la part de l'assujetti ou de ses préposés.

Dans quelle mesure cette surveillance peut-elle être exercée ? En ce qui concerne l'exercice, c'est-à-dire la tenue du compte, et les visites périodiques qui en résultent, parce qu'elles ont pour objet de suivre la situation du redevable, il n'y a aucune difficulté. Mais, en ce qui concerne le droit de visite, c'est-à-dire les visites imprévues, qui se distinguent de l'exercice en ce qu'elles ont pour but principal de déceler une fraude déjà présumée, il faut préciser quelle est l'étendue des droits de la Régie, notamment pour les délais et relativement aux locaux : c'est ainsi qu'en principe les visites ne peuvent être effectuées que de jour et seulement dans les locaux professionnels, magasins,

caves... Le marchand en gros qui refuse aux agents une visite dans son logement personnel ne « refuse pas l'exercice » ; il est dans son droit absolu.

Pour en terminer avec les marchands en gros, indiquons que le particulier, de même qu'il est dans l'obligation de faire une déclaration de profession, doit, s'il veut cesser son commerce, faire une déclaration de « cesser ». Avec cette déclaration, cesse, en effet, la surveillance de l'Administration des Contributions indirectes.

2° LES DÉTAILLANTS, DÉBITANTS DE BOISSONS.

Nous pouvons affirmer simplement : sont détaillants tous ceux qui ne sont pas soumis au régime des marchands en gros, c'est-à-dire tous ceux qui, ne demandant pas à bénéficier du crédit des droits, ne sont pas astreints aux formalités exigées des négociants de gros.

Il en résulte que le détaillant n'acquiesce qu'une licence de détail et n'est pas en compte avec la Régie.

Ainsi donc, la distinction entre le marchand en gros et le détaillant n'est pas théorique : elle s'établit, dans la pratique, par le seul fait que le particulier revendique de lui-même la situation qu'il désire avoir : celle de marchand en gros ou celle de débitant.

La surveillance exercée sur les détaillants est, en droit, bien moins rigoureuse que celle qui s'applique aux négociants de gros. Sans doute, toute personne qui veut se livrer à la vente d'alcool au détail doit en faire la déclaration au bureau de la Régie et acquiescer l'impôt de la licence, mais le débitant de boissons n'est pas soumis à la prise en charge et à la suite des quantités en sa possession. Seulement, dans la pratique, l'Administration se sert de tous les moyens qui lui sont permis pour exercer un contrôle sévère sur le commerce des débiteurs. Ainsi, bien que les détaillants ne tiennent pas le compte d'en-

trées et de sorties et ne soient pas, en conséquence, soumis aux visites périodiques ou recensements, ils subissent cependant le droit de visite de la part des employés de l'Administration. Or, ces visites, que nous avons appelées les visites imprévues, sont très fréquentes chez les débitants, tandis qu'elles sont très rares dans les magasins des négociants de gros. Il s'agit notamment pour les agents d'effectuer des vérifications et des prélèvements en vue de l'application des lois concernant les fraudes fiscales et les fraudes commerciales : contrôle du degré alcoolique, vérification de la qualité de la part du Service de la répression des fraudes.

Il convient enfin de préciser que toute communication intérieure est interdite entre la maison du débitant et les maisons voisines et qu'il est fait défense de recéler des boissons dans sa maison ou dans l'habitation des propriétaires et des principaux locataires.

Nous avons ainsi indiqué la surveillance exercée par le fisc chez les commerçants de gros ou de détail qui traitent les spiritueux. Nous l'avons fait le plus succinctement possible, mais il était nécessaire de rappeler les principes essentiels, car ils s'appliquent dans leur intégralité au rhum et aux divers négociants qui manipulent ce produit.

C'est ainsi que l'importateur de rhum dans le port d'importation est « un marchand en gros de rhum ». A ce titre, il bénéficie du crédit des droits : crédit d'entrepôt, et paie une licence de gros. Il doit faire une déclaration de profession et fournir une caution solvable et solidaire. Il est astreint à la surveillance de l'Administration des Contributions indirectes, c'est-à-dire à l'exercice et aux visites. Le rhum qui entre dans ses entrepôts est inscrit au compte d'entrées et de sorties, et les quantités qui en sortent pour être expédiées au commerce de l'intérieur y sont également mentionnées. La balance indique le « doit rester », et les recensements semestriels des agents de la Régie

font ressortir un manquant soumis aux règles que nous avons étudiées : manquant légal, manquant passible, ou manquant anormal. L'importateur bénéficie de la déduction légale; le rhum étant un alcool naturel, bénéficiant, depuis la loi de 1903, de l'acquit blanc, la déduction se calcule sur le taux de 7 p. 100 pour le stock de rhum contenu dans des fûts de chêne ou les foudres entièrement en bois, ou sur le taux de 3 p. 100 pour les quantités de rhum contenues dans les récipients en verre, ce qui est le cas du produit mis en bouteilles ou foudré dans des cuves verrées intérieurement.

Le commerçant de l'intérieur, c'est encore, en général, un marchand de gros soumis aux différentes formalités énoncées ci-dessus. Il bénéficie du crédit des droits, et plus spécialement du crédit d'enlèvement, car il expédie le rhum à des débitants ou des particuliers, et acquitte en conséquence les droits au départ de son magasin. En ce qui concerne les comptes à tenir, s'il veut bénéficier des déductions de 7 et de 3 p. 100, il doit tenir le compte général pour tous les alcools, et le rhum y figurera; et, en plus, un compte spécial aux alcools naturels où le rhum sera encore inscrit, car les déductions de 7 et de 3 p. 100 ne s'appliquent qu'aux alcools bénéficiant de l'acquit blanc. Cette remarque est nécessaire, car il ne faut pas perdre de vue que le commerçant de l'intérieur traite un grand nombre de produits, qui ne sont pas tous considérés comme des alcools naturels, et pour lesquels la déduction ne peut excéder 4 1/2 p. 100 des sorties.

Enfin, le débitant de boissons est bien évidemment un débitant de rhums, et il est soumis pour cet article aux nombreuses visites des agents de l'Administration. Il y est d'autant plus soumis que le rhum, ainsi que nous le verrons, est un produit tout spécialement protégé contre les fraudes, et notamment la fraude de qualité. Les prélèvements d'échantillons de rhums sont donc très fréquents chez le détaillant.

§ 2. — *La réglementation spéciale au rhum.*

Ainsi que nous l'avons dit plus haut, à côté de la législation générale des spiritueux, il existe un régime très spécial au rhum, qui permet de suivre cet article jusqu'à sa consommation sans qu'il puisse être confondu avec aucun autre produit. Nous devons donc étudier dans ce paragraphe la réglementation spéciale applicable au rhum dans les magasins des divers commerçants et les écritures particulières que le négoce doit tenir pour cet article.

C'est la loi de finances du 16 avril 1930 qui, dans son article 43, exige des négociants en spiritueux la tenue de ce que l'on appelle : « le compte rhum ». Il faudrait dire, en réalité, « la colonne rhum ». En effet, à partir de la promulgation de la loi de 1930, les entrées et les sorties de rhum doivent être mentionnées en quantités et degrés dans une colonne spéciale distincte des autres spiritueux. Les agents des Contributions indirectes et de la répression des fraudes sont chargés du contrôle et de la vérification de ce compte. Bien entendu, ces mêmes agents ont le droit et le devoir de se faire représenter dans les magasins les existants en rhum qui ressortent de la balance du compte spécial. Il convient d'ajouter que, depuis la loi du 6 mai 1919, il doit également être tenu un compte des rhums par appellation d'origine : Martinique, Guadeloupe, Réunion..., c'est-à-dire que le commerçant doit indiquer sur un compte spécial les quantités de rhum des diverses origines : Martinique, Guadeloupe..., qu'il entre dans ses magasins; et de même il doit indiquer les quantités qu'il sort avec une origine coloniale. Il est bien évident, et c'est d'ailleurs le but même du compte, qu'il ne doit pas sortir une quantité de rhum avec une appellation, par exemple appellation « Martinique », supérieure à la quantité de rhum qu'il a rentrée avec la même appellation. Il faut préciser que le plus souvent le rhum ressort

des magasins du commerce sans appellation d'origine, mais seulement avec une marque personnelle au négociant ou avec un qualificatif général tel que : grand arôme, vieux, fin ou supérieur. Ce compte n'est donc pas très utile à notre avis, et l'on ne comprend pas bien sa raison d'être. Le rôle du commerce d'importation étant de foudrer les différentes sortes de rhums qui arrivent des diverses colonies françaises, la colonne d'entrée dudit compte comprendra bien toutes les entrées de rhums, mais la colonne de sortie restera presque vierge, le rhum expédié par le commerce étant un rhum foudré, sans appellation, et n'étant que très rarement du rhum d'une seule origine. Indiquons enfin qu'un décret-loi en date du 17 juin 1938 reprend, en les modifiant et en les complétant, les dispositions des lois de 1919 et 1930 précitées. Il précise notamment que les inscriptions des entrées et des sorties de rhums par quantités et degrés doivent être faites à la suite et sans aucun blanc. Elles doivent mentionner : aux entrées, le numéro, la couleur et le bureau d'émission de la pièce de Régie, ainsi que l'adresse de l'expéditeur; et, aux sorties, le numéro et la couleur de la pièce de Régie, et l'adresse du destinataire. De plus, les factures délivrées aux acheteurs doivent indiquer le degré de la marchandise et les indications relatives à la pièce de Régie qui l'accompagne.

Le texte indique ensuite que pour les rhums achetés ou vendus avec des appellations d'origine (rhum Guadeloupe, rhum Martinique), mention de ces appellations sera faite sur le registre tant aux entrées qu'aux sorties. L'inscription de ces produits au compte spécial des rhums dispensera les négociants de les inscrire au compte des appellations d'origine prévues par l'article 12 de la loi du 6 mai 1919.

Enfin il est dit que le compte sera arrêté trimestriellement et que le registre contenant ce compte sera conservé

pendant cinq ans. Bien entendu, pour servir au contrôle des inscriptions portées aux entrées et aux sorties du compte, les négociants doivent mettre à la disposition des agents l'intégralité de leurs écritures commerciales. Ajoutons que des sanctions sont prévues pour punir les infractions à ce décret.

De ce nouveau texte il résulte que, si rien n'est changé dans le fond, il n'en est pas moins vrai que dans la forme la colonne spéciale aux rhums dans le compte des spiritueux devient un compte séparé : « le compte spécial des rhums », et qu'au contraire le compte des appellations d'origine est supprimé pour être remplacé par une colonne spéciale de ce compte rhum.

Ainsi donc, pour résumer les divers comptes à tenir ou colonnes spéciales de compte à remplir par le négociant en spiritueux, et plus spécialement par le négociant qui traite des rhums, il faut citer :

— le compte général sur lequel sont inscrites en alcool pur les entrées et les sorties de tous les produits contenant de l'alcool, c'est-à-dire de tous les spiritueux;

— le compte spécial aux alcools naturels, si le marchand en gros veut bénéficier du régime de déduction applicable à ces alcools, c'est-à-dire à ceux qui bénéficient de l'acquit blanc en vertu de la loi du 31 mars 1903;

— le compte spécial aux rhums sur lequel doivent figurer uniquement les entrées et les sorties de rhums;

— enfin la colonne spéciale du compte ci-dessus, dite « colonne des appellations d'origine », à tenir pour les rhums des diverses colonies françaises achetés ou vendus avec des appellations : par exemple, Martinique, Guadeloupe. Comme conséquence de la tenue de ces divers comptes, il est bien entendu que le commerce est soumis à la surveillance :

1° de l'Administration des Contributions indirectes;

2° du Service de la répression des fraudes,

c'est-à-dire à l'exercice, aux visites et aux prélèvements que peuvent et doivent faire à tous moments les agents de ces administrations. Le commerçant doit pouvoir représenter à ces employés les quantités d'alcool, d'alcool naturel ou de rhum qui ressortent de la balance des comptes qu'il tient, défalcation faite du manquant légal. Il doit à tous moments se soumettre aux analyses des produits qu'il détient dans ses magasins, et plus spécialement à l'analyse de ses rhums.

Précisons que, pour l'importateur des ports, qui généralement ne traite que du rhum, la législation se simplifie d'elle-même, car les trois premiers comptes se confondent en un seul : le compte général alcool, le compte alcools naturels, et le compte rhum.

Mais, pour les commerçants de l'intérieur, qui manipulent à peu près tous les spiritueux connus, le travail est souvent difficile et compliqué et des erreurs involontaires peuvent se glisser dans la tenue des comptes, faisant ainsi ressortir des manquants et des excédents, que nous pourrions qualifier d' « irréels ».

Il faut donc que l'administration, tout en remplissant avec sévérité le rôle capital et indispensable qui lui incombe, sache souvent se montrer juste et bienveillante pour les commerçants qui, de très bonne foi, peuvent avoir commis certaines erreurs, quelquefois graves, sans être pour cela des fraudeurs dangereux.

CHAPITRE II

LE REGIME DE LA CIRCULATION DU RHUM JUSQU'A SA CONSOMMATION LES DROITS DE CONSOMMATION

Nous étudierons dans ce chapitre, d'abord le régime général de la circulation des spiritueux, c'est-à-dire principalement les titres de mouvement, et nous indiquerons comment ce régime s'applique au rhum; ensuite le droit de consommation acquitté par les spiritueux, donc par le rhum.

Etant donné que cette législation n'a rien de bien spécial à notre produit, nous nous efforcerons d'être le plus concis possible, réservant de longs développements au chapitre suivant, dans lequel nous traiterons de la protection spéciale accordée par le législateur au rhum, mais nous devons indiquer à cette place : d'une part, les lignes générales de la réglementation, qui forment ce que nous appellerons « la surveillance à la circulation des spiritueux », et, d'autre part, le taux de l'impôt payé par les alcools en précisant les raisons et les dangers de l'augmentation constante de ce taux.

§ 1. — *La surveillance à la circulation : les titres de mouvement.*

Nous avons déjà indiqué que c'est le taux très élevé des droits sur l'alcool qui nécessite un régime de surveillance particulièrement rigoureux. Cette surveillance s'exerce dans les magasins du commerce, surtout du commerce de

gros; elle doit s'exercer également à la circulation du produit.

Cette surveillance à la circulation consiste à suivre la marchandise dans tout son parcours, et cela grâce au titre de mouvement, qui doit l'accompagner dans ses déplacements, et dont la délivrance force le contribuable à s'adresser à l'Administration et à lui faire une déclaration détaillée. Cette surveillance est indispensable; certes, elle est très gênante pour les assujettis auxquels elle impose des formalités et des dérangements, et son efficacité est limitée du fait qu'il est pratiquement impossible de peupler les routes d'employés de la Régie, mais elle procure des résultats satisfaisants dans l'ensemble, du fait que les transporteurs, étant responsables eux aussi des expéditions, veillent à leur régularité.

C'est la loi du 28 avril 1816 qui pose le principe que les boissons passibles de droits doivent circuler accompagnées d'un titre de mouvement. L'article 6 dispose, en effet, que :

« Aucun enlèvement ni transport de boissons ne pourra être fait sans déclaration préalable de l'expéditeur ou de l'acheteur, et sans que le conducteur soit muni d'un acquit-à-caution, ou d'un passavant pris au bureau de la Régie. »

Etant donné : d'une part, que le droit sur l'alcool est un droit de consommation, et que, d'autre part, il ne doit être perçu qu'une seule fois, deux sortes de titres de mouvement sont nécessaires; ce sont : le *congé*, qui *constate* le paiement des droits, et l'*acquit-à-caution*, qui *garantit* le paiement des droits.

a) *Le congé*. — C'est la pièce nécessaire lorsque l'enlèvement de la marchandise a lieu à destination de simples particuliers, consommateurs ou débitants. Le droit est perçu, en effet, à l'expédition et non à l'arrivée à destination. C'est le marchand en gros qui avance l'impôt,

quitte à bénéficier du crédit des droits; il faut donc que pendant le voyage la preuve puisse être faite que la boisson transportée a acquitté l'impôt. Cette preuve se fait grâce au congé qui l'accompagne.

Le congé est extrait d'un registre spécial. Il doit indiquer la quantité, l'espèce et la qualité de l'alcool transporté, la contenance du récipient, le degré alcoolique, la date, le lieu et l'heure de l'enlèvement, la destination, la désignation du destinataire, l'indication d'un lieu de passage, le moyen de transport...

b) *L'acquit-à-caution*. — C'est la pièce nécessaire lorsque l'enlèvement de la marchandise a lieu à destination d'un autre marchand en gros, bénéficiaire du crédit des droits ou à destination de l'étranger. D'une manière plus générale, c'est le titre de mouvement à employer chaque fois que les droits ne sont pas immédiatement exigibles.

C'est un titre par lequel le soumissionnaire s'engage solidairement avec une caution à représenter le produit au lieu d'arrivée sous peine de payer une amende de quotité variable; par exemple : le double des droits. Le grand avantage de l'*acquit-à-caution*, c'est que la marchandise placée sous les liens de ce titre de mouvement se trouve maintenue d'une façon permanente sous la surveillance de la Régie, puisque, pour obtenir décharge de l'acquit, il faudra la lui représenter à l'arrivée. Par exemple : le marchand en gros, dès la réception d'un envoi, doit prévenir les employés de l'Administration qui procèdent alors à la reconnaissance des boissons, et si ces derniers ne viennent pas, il doit, avant de disposer de son chargement, laisser s'écouler le délai légal vingt-quatre ou soixante-douze heures, selon qu'il y a ou qu'il n'y a pas d'employé dans la localité où il réside.

L'acquit-à-caution était employé jadis lorsque les droits de circulation étaient payables à l'arrivée; il était alors

déchargé au point de destination par le versement des droits.

Actuellement, étant donné que les droits sont payables au départ, il est surtout employé lorsque la marchandise circule en suspension d'exigibilité, c'est-à-dire est expédiée par un entrepositaire à un autre entrepositaire. Il est alors déchargé par la prise en charge des boissons au compte du destinataire.

Il est également employé lorsque la marchandise est expédiée à l'étranger.

Comme le congé, l'acquit doit indiquer la quantité et la qualité de l'alcool transporté, le degré, la date et l'heure de l'enlèvement, enfin et surtout le moyen de transport, l'indication d'un délai et le bureau de Régie situé sur le trajet où l'acquit-à-caution sera visé. Ces derniers renseignements sont essentiels, car il faut pouvoir suivre la marchandise d'un bout à l'autre du transport. Précisons que le délai accordé par la Régie est fixé en fonction de la distance à parcourir et du mode de transport employé. Ce délai ne doit pas être dépassé; aussi, lorsque le transport est suspendu en cours de route, le conducteur doit en faire la déclaration au bureau de la Régie dans les vingt-quatre heures. Le titre est conservé par l'Administration jusqu'à la reprise du transport et le délai est prolongé de toute la durée de l'interruption. En ce qui concerne le visa en cours de route, il est obligatoire; seul le voyage de nuit en est dispensé, l'acquit mentionne alors : « Voyage de nuit. »

De ces diverses formalités, il résulte que la Régie peut refuser la décharge de l'acquit-à-caution dans un certain nombre de cas, notamment :

- quand les marchandises ne sont pas représentées;
- quand elles sont représentées après le terme du délai de transport fixé par l'acquit;
- lorsque le visa en cours de route n'a pas été effectué;

— lorsque l'acquit est inapplicable, c'est-à-dire lorsque la nature des marchandises ne correspond pas aux indications portées sur le titre.

En cas de différence dans les quantités représentées, l'acquit est déchargé à concurrence de la quantité représentée. Si la différence est en plus, le destinataire paie les droits sur l'excédent. Si elle est en moins, l'expéditeur est imposé sur la quantité manquante.

D'ailleurs, à cet égard, la Régie accorde une tolérance pour la déperdition en cours de route : le creux de route. Il varie suivant les cas, l'Administration se conformant en général aux usages du commerce.

En ce qui concerne la déclaration, l'expéditeur de bonne foi bénéficie également d'une tolérance de 1 p. 100 quant à son exactitude touchant le volume ou le degré.

Il convient maintenant de signaler que, congé ou acquit, les titres de mouvement délivrés pour les spiritueux sont de deux couleurs : les titres roses et les titres blancs.

Les acquits ou congés roses s'appliquent à la généralité des alcools, quelle qu'en soit la provenance.

Les titres blancs sont réservés : aux alcools naturels de vins, cidres, poirés, marcs, cerises et prunes; aux rhums et tafias naturels expédiés des colonies françaises et importés directement, ainsi qu'aux genièvres qui, fabriqués dans des établissements spéciaux ne produisant pas de trois-six, sont obtenus par la distillation simple du seigle, du blé, de l'orge et de l'avoine, et sont susceptibles d'être livrés sans coupage à la consommation.

Cette distinction résulte de l'article 23 de la loi du 31 mars 1903. Il convient d'ailleurs de préciser que le titre blanc est une faveur et non une obligation, et qu'en conséquence il est possible d'entrer dans son magasin avec des titres roses des alcools bénéficiant des titres blancs. Ces titres blancs ne peuvent être délivrés qu'à trois catégories de personnes énumérées limitativement à l'article 23 de la loi du 31 mars 1903 :

— aux bouilleurs et distillateurs remplissant certaines conditions;

— aux importateurs de rhums et tafias naturels, qui fournissent les justifications de provenance des colonies françaises;

— enfin aux négociants ayant reçu sous acquits blancs des spiritueux, à la condition que, sur leur demande, ces marchandises soient suivies à un compte spécial et puissent être représentées à toute réquisition des agents de l'Administration.

Les titres blancs indiquent la substance avec laquelle les spiritueux ont été fabriqués. A cet effet, ils comportent un bulletin, qui est détaché à l'arrivée et qui constitue certificat d'origine attestant l'authenticité de la marchandise.

Enfin les spiritueux pris en charge, en vertu de cette loi de 1903, ne peuvent être l'objet d'aucun coupage avec d'autres spiritueux provenant du compte général.

Il résulte de ce qui précède que le produit qui nous intéresse, le rhum, est considéré par la loi comme devant bénéficier du régime des acquits blancs au même titre que les alcools naturels de vins, cidres... Une seule condition est exigée par la loi, c'est que le rhum doit faire la preuve qu'il est importé directement des colonies françaises. En conséquence, seul le rhum colonial français est un alcool naturel; et, ainsi que nous l'avons signalé dans notre partie préliminaire, le rhum étranger, qui pourrait actuellement entrer en France, serait traité comme un alcool d'industrie : il y a là un paradoxe légal très curieux, mais il est vrai qu'il a perdu beaucoup de son importance depuis la prohibition de l'importation des alcools étrangers en France.

Si nous appliquons au rhum la réglementation générale de la circulation des spiritueux, que nous venons d'étudier sommairement, nous pouvons résumer ainsi la surveillance exercée par le fisc sur notre produit :

Le rhum quitte la colonie accompagné de nombreux documents, notamment du certificat d'origine et du bon de contingentement. Ces pièces sont visées par le gouverneur de la colonie et le Service des Contributions indirectes à la colonie. Il voyage donc muni de ces certificats et arrive dans la métropole. Il est aussitôt placé sous le contrôle de l'Administration des Douanes. Tant qu'il reste dans l'Entrepôt des Douanes, il est considéré comme n'étant pas encore importé. C'est lorsque l'importateur des ports veut et peut faire rentrer sa marchandise dans ses magasins que les Contributions indirectes françaises prennent le rhum sous leur surveillance. C'est donc seulement à la sortie de l'entrepôt des Douanes que le premier titre de mouvement est créé. C'est, bien entendu, un acquit et un acquit blanc. Ce titre accompagne la marchandise jusque dans les chais de l'importateur, qui la prend en charge. Dès qu'elle sort de ses magasins, un nouveau titre est créé : étant donné que l'importateur expédie en général à un entrepositaire de l'intérieur, c'est encore un acquit blanc. L'entrepositaire prend en charge la quantité qu'il reçoit; souvent, pour ne pas compliquer sa comptabilité, il ne demande pas à bénéficier de la loi de 1903, et c'est ainsi que lorsque le rhum ressort de son entrepôt il peut être accompagné d'un acquit ou d'un congé rose. Cette surveillance s'exerce ainsi jusqu'à la consommation définitive de l'article.

Si nous joignons à ce contrôle serré la surveillance qui s'exerce dans les magasins des divers commerçants par la tenue des comptes et les visites des agents de l'Administration, nous constatons que le système prévu par la loi est absolument parfait. En effet, on peut affirmer qu'en théorie la marchandise est suivie minute par minute par l'Administration intéressée, depuis le moment où elle est produite jusqu'au jour où elle parvient aux mains du consommateur; elle ne cesse jamais, ni dans son parcours,

ni dans les endroits où elle stationne, d'être placée sous le contrôle de la Régie. Il paraît ainsi à première vue qu'aucune fissure n'existe par où la fraude puisse se glisser, mais, en fait, la surveillance n'est jamais aussi complète : d'abord, parce qu'il ne faut pas gêner le contribuable, qui pourrait se plaindre des vexations d'un contrôle trop rigoureux, et aussi parce qu'il faut économiser le travail des Contributions indirectes.

Il y a donc nécessairement dans le réseau de contrôles que nous venons d'étudier et qui théoriquement, nous le répétons, devrait fermer tous les passages à la fraude, des fissures par où celle-ci réussit à se glisser. Et cette fraude est d'autant plus encouragée que le taux de l'impôt est plus élevé et que les exemptions sont plus nombreuses. C'est pourquoi, avant d'étudier la législation spéciale de protection du rhum, il nous paraît nécessaire d'indiquer à cette place en quoi consiste le droit de consommation sur l'alcool et quels sont les principaux cas d'exemption de ce droit.

§ 2. — *Les droits de consommation et le privilège des bouilleurs de cru.*

L'alcool est actuellement frappé d'un droit de consommation très élevé dont l'origine remonte au décret du 12 octobre 1812, qui organisait d'ailleurs un système assez compliqué. Mais on peut dire que le droit général de consommation sur les spiritueux n'a été vraiment créé que par la loi du 24 juin 1824. C'est ce texte législatif, en effet, qui le premier prend pour base de l'impôt le degré alcoolique que l'invention récente de l'alcomètre de Gay-Lussac permettait de constater avec exactitude. Le tarif du droit de consommation est d'abord assez modéré : 50 francs par hectolitre d'alcool pur; puis il passe à 55 francs. En 1830, il est réduit à 37 fr. 40; ce fléchissement est unique

dans l'histoire des droits de consommation sur l'alcool.

A partir de cette date, le tarif suit toutes les vicissitudes : d'une part de notre politique extérieure, d'autre part, de notre politique financière, et les relèvements se succèdent.

En 1855, il passe à 60 francs avec la guerre de Crimée. En 1860, à 90 francs avec la guerre d'Italie. En 1871, à 150 francs après la guerre de 1870. En 1873, il atteint 156 fr. 25; ce taux marque un palier de vingt-sept années. Ce n'est qu'en 1900 que nous constatons un nouveau bond en avant : 220 francs. A partir de la Grande Guerre, c'est une cascade ininterrompue de relèvements.

Les droits atteignent :

- le 30 juin 1916, 400 francs;
- le 22 février 1918, 600 francs;
- le 23 juin 1920, 1.000 francs.

Il convient de préciser que, le 31 décembre 1917, la taxe de luxe est créée, et que bien entendu les alcools n'y échappent pas. Il faut donc l'ajouter aux chiffres indiqués à partir de cette date. Or, cette taxe de luxe porte sur le prix de vente des spiritueux augmenté des droits de consommation. Le taux de ce nouvel impôt est d'abord de 40 p. 100, mais, le 22 mars 1924, il est relevé et porté à 30 p. 100. Cette même loi augmente les droits de consommation à 1.150 francs; on peut ainsi se rendre compte des sommes considérables demandées à l'alcool.

Malgré la diminution de la consommation, l'augmentation de l'impôt continue périodiquement :

Le 4 avril 1926, le taux est porté à 1.250 francs.

Le 3 août 1926, il est porté à 1.320 francs.

Le 28 février 1933, à 1.350 francs.

Le 19 juillet 1934, une réforme importante est opérée par le législateur : la taxe de luxe et la cascade des taxes sur le chiffre d'affaires sont incorporés dans les droits de

consommation. C'est une sorte de forfait, qui est fixé à 2.500 francs. Il se décompose comme suit :

Droits de consommation	F. 1.350
Pour tenir lieu de taxe de luxe	1.000
Pour tenir lieu de taxe unique	150

On pouvait penser que c'était le terme de l'ascension, et cependant, le 31 mai 1938, les droits sont portés à 2.700 francs, et le 14 novembre 1938 à 2.900 francs.

Ce dernier chiffre (2.900 francs par hectolitre d'alcool pur) est le taux actuel.

Quand sera-t-il augmenté de nouveau, et où s'arrêtera-t-on ?

Comme tous les impôts indirects, les droits sur l'alcool sont applicables aux produits importés : le rhum, en conséquence, n'y échappe point, et cet impôt se superpose pour lui aux droits coloniaux et taxes d'importation : 60 fr. 60, dont nous avons déjà parlé, et taxe de 1 p. 100 créée par le décret du 21 avril 1939.

Il convient de mentionner également que le décret du 30 juillet 1935, qui établit le monopole de fait de l'alcool rectifié, a créé une redevance sur les alcools libres employés à la préparation des produits composés. C'est ainsi que les rhums employés à la préparation des grogs ou des punches sont astreints à cette redevance, dont le taux est variable et fixé périodiquement par le Gouvernement.

Devant l'augmentation constante et démesurée des droits frappant l'alcool, puisque, en un siècle, ils sont passés de 37 fr. 40 à 2.900 francs, il faut se demander les raisons de cette augmentation et si le but poursuivi est réellement atteint.

Les causes de cette hausse sont de deux sortes :

— Tout d'abord, et c'est à notre avis la plus impérieuse, le besoin d'argent qu'a l'Etat, besoin chaque jour plus pressant. Or, l'alcool est une des matières les plus facilement taxables et les Pouvoirs publics profitent pour

le recouvrement de percepteurs bénévoles et gratuits : les marchands en gros. Ils avancent les droits, quitte à être ensuite privilégiés si leurs clients font de mauvaises affaires; ils sont donc responsables de ces droits vis-à-vis du fisc. De plus, l'alcool est d'un usage très répandu et l'Etat, quand il augmente les droits sur ce produit, tire toujours, malgré la diminution de consommation, un excédent de recettes momentané certes, mais qui lui fournit des sommes considérables.

— Ensuite, c'est que l'alcool n'est nullement nécessaire à l'homme, et que, si l'usage cesse d'être modéré, il est même nuisible.

L'augmentation de l'impôt sur l'alcool est alors présentée comme une des formes de la lutte contre l'alcoolisme.

Ce double but : besoin d'argent et lutte contre l'alcoolisme, est-il réellement atteint par l'augmentation des droits de consommation ? Nous ne le croyons pas, car, lorsque le taux d'un impôt est trop élevé, ce qui est actuellement le cas pour l'alcool, l'impôt tue l'impôt, et, si des recettes momentanées sont obtenues, au bout d'un certain temps la diminution de consommation est telle que les sommes encaissées diminuent elles aussi dans de fortes proportions. Mais alors, si la consommation diminue, le deuxième but est atteint : l'alcoolisme est en régression. Non, sans aucun doute, les faits sont d'ailleurs là pour nous donner raison; l'impôt sur l'alcool est très élevé et l'alcoolisme est loin de diminuer. Pourquoi ? Parce que justement l'impôt est trop élevé; il favorise la fraude rendue ainsi plus lucrative, et l'alcool qui se boit en fraude ne coûte pas cher. Il est mauvais, mais on en boit quand même beaucoup. Et cette fraude est facilitée par les exemptions légales du droit de consommation, dont la principale est le privilège des bouilleurs de cru. Cette question des bouilleurs de cru nécessiterait à elle seule tout un livre, et de trop longs développements à son propos nous

feraient sortir de notre sujet, aussi ne ferons-nous que l'entrevoir à cette place, mais nous devons indiquer les lignes générales de ce régime d'exception, car c'est lui qui favorise non seulement la fraude fiscale, mais encore la fraude de qualité en permettant aux fraudeurs d'avoir des alcools à des prix bien inférieurs à la cote et de réduire ainsi le prix de revient de bien des articles taxables et notamment du *rhum*.

Indiquons donc quelles sont les principales exemptions du droit de consommation sur les alcools. Ce sont :

1° Les spiritueux expédiés à l'étranger ou aux colonies françaises.

Précisons à ce propos que les droits de consommation perçus en France ne sont pas applicables aux colonies, pas même à l'Algérie. Cette dernière applique également des droits sur l'alcool, mais le taux est cependant moins élevé que le taux de la métropole.

Les spiritueux voyagent alors sous le couvert d'acquit-à-caution, qui sont déchargés au vu de l'attestation d'exportation fournie par le Service des Douanes.

2° Les pertes matérielles survenues en cours de transport ou dans les magasins, à la condition que les employés de la Régie les constatent immédiatement.

3° Les alcools dénaturés.

4° Les alcools expédiés à des agents diplomatiques étrangers accrédités en France.

5° Les provisions de route des voyageurs de commerce.

6° Enfin et surtout l'alcool produit par les bouilleurs de cru, tout au moins pour une certaine quantité.

QUE SONT DONC LES BOUILLEURS DE CRU ?

Ce sont les propriétaires, fermiers ou locataires qui distillent les marcs, vins, cidres et poirés, prunes, cerises, prunelles et lies provenant exclusivement de leurs récoltes,

par opposition aux bouilleurs de profession qui distillent le produit de la récolte d'autrui. Cette catégorie de personnes forme actuellement une véritable armée électorale. Leur nombre a constamment augmenté.

En 1903, il était déjà de	984.000
En 1905, il passait à	1.303.000
En 1923, à /.....	2.422.000
En 1934, il atteint	3.400.000

Comment le nombre des bouilleurs de cru a-t-il pu se développer ainsi ? Uniquement grâce à une législation trop facile, parce qu'il suffit pour devenir bouilleur de cru de posséder quelques pieds de pommiers ou quelques ceps de vignes, et c'est ainsi que, dans certaines familles nombreuses, il n'y a qu'une exploitation, il n'y a qu'un récoltant, mais il y a plusieurs bouilleurs de cru : le père est bouilleur de cru, mais tous les enfants le sont aussi.

Après avoir ainsi défini les bouilleurs de cru et montré comment leur nombre croît chaque jour, il convient de préciser en quoi consiste leur privilège.

La réglementation actuelle comporte deux régimes :

1° Celui de la déclaration contrôlée, avec liberté de distillation à toute époque, scellement des alambics, déclaration des matières mises en œuvre, déclaration de stocks au-dessus de 50 litres, allocation en franchise de 10 litres d'alcool pur;

2° Celui du forfait, qui est l'œuvre du décret-loi du 25 juin 1935.

Ce régime est pratiqué dans les départements pour lesquels le Conseil général en a fait la demande : moyennant le paiement d'un droit fixe pour l'année, il n'y a ni déclaration, ni contrôle, ni prise en charge. Il est aisé de comprendre qu'un tel régime est la source d'une multitude de fraudes impossibles à réprimer par suite de l'absence de toute prise en charge au moment de la fabrication. Les abus sont ainsi pratiqués par des centaines de milliers de

personnes, car le régime du forfait est appliqué dans presque la moitié des départements français. C'est là un danger excessivement grave au triple point de vue économique, financier et social.

Pourquoi donc le privilège est-il reconnu par la loi ?

Historiquement, il existe depuis que les droits existent.

Juridiquement, les bouilleurs, pour défendre leurs immunités, se basent sur l'article 546 du Code civil, qui dit : « que la propriété d'une chose mobilière ou immobilière donne droit sur tout ce qu'elle produit et sur ce qui s'y unit accessoirement, soit naturellement, soit artificiellement. »

Ainsi, tout citoyen qui transforme en alcool les substances dont il est propriétaire ne fait *qu'user de son droit*. Il devrait jouir d'une liberté complète, et il n'appartient à personne, sous prétexte de conserver les droits du fisc, d'intervenir dans ses opérations. D'après les bouilleurs, il n'y a donc point un privilège, mais bien un droit, et, qui plus est, un droit restreint.

Il est bien évident que le cultivateur peut distiller les produits de sa récolte et jamais le droit par le propriétaire de transformer son vin ou son cidre en eau-de-vie ne lui a été contesté, pas plus que le droit de transformer ses raisins ou ses pommes en vins ou cidres. Ce qui est contestable : c'est de le soustraire au paiement de l'impôt et aux formalités légales; c'est de le placer dans une situation privilégiée par rapport à la masse des citoyens imposés. Il y a si bien véritable privilège et privilège flagrant que, si cette réglementation existe en faveur des propriétaires récoltants de la métropole, elle n'existe pas dans les colonies, où aucun propriétaire récoltant ne peut consommer son rhum sans payer les droits locaux de consommation. En réalité, le système d'exception est reconnu par la loi parce que c'est une des conséquences du régime électoral. Et plus le nombre des bouilleurs-électeurs grandit, plus la réforme, pourtant si souhaitable, devient difficile.

Le privilège existe parce que les Chambres redoutent de le supprimer.

Mais ce privilège est condamnable :

a) *Au point de vue juridique*, parce que le grand principe en matière d'impôt c'est l'égalité, et qu'il n'y a absolument aucune raison majeure de soustraire les citoyens que sont les bouilleurs, à l'impôt.

b) *Au point de vue économique et financier*, parce que tout d'abord il prive le Trésor de sommes considérables à une époque où les Pouvoirs publics mettent tout en œuvre pour se procurer de nouvelles recettes et parce qu'ensuite il fait naître une double fraude, fraude de qualité et fraude fiscale, dont le résultat est d'aggraver le déficit des Finances publiques, car il est bien évident que les rentrées par le commerce régulier sont inversement proportionnelles au chiffre d'alcool consommé en fraude.

c) *Au point de vue moral et social*, parce qu'il permet à de nombreuses familles, femmes et enfants compris, de boire de l'alcool : il est mauvais, mais il ne leur coûte rien. Et voilà comment le privilège des bouilleurs de cru nous apparaît comme la cause profonde de l'alcoolisme en France, bien plus que la consommation taxée.

Aussi nous ne pouvons comprendre comment ce privilège inique et dangereux, loin d'être supprimé malgré les campagnes violentes qui sont menées contre son existence, est au contraire étendu chaque jour davantage. Et nous nous permettons de nous élever de toute notre force et sans réserve contre cette démagogie en matière fiscale, qui est vraiment intolérable lorsqu'elle se traduit par une aggravation des impôts d'autrui et une concurrence déloyale pour les producteurs et négociants honnêtes, sans préjudice des graves répercussions sur la santé publique causées par la production sans contrôle et sans limite d'alcools de mauvaise qualité.

Nous reconnaissons que la suppression du privilège pourrait actuellement causer une véritable révolution. Pourtant l'époque serait bien choisie pour commencer la réforme : les Pouvoirs publics demandent un sacrifice à tous les citoyens, pourquoi ne pas en demander aux bouilleurs de cru ? Il nous paraît que deux mesures au moins peuvent être réalisées rapidement :

1° L'attribution de la qualité de bouilleurs de cru bénéficiant de l'allocation en franchise aux seuls véritables récoltants et non point à toute la famille de l'exploitant, une seule allocation en franchise étant accordée par exploitation distincte, au sens de la définition de l'article 48 du Code du vin.

Aux termes de cet article, pour qu'il y ait exploitation distincte, il faut :

- que l'exploitant soit en possession d'un titre de propriété ou de location ayant date certaine;
- que la culture se fasse avec personnel aux gages de l'exploitant, matériel, instruments aratoires et cheptels particuliers.

Cette réglementation est appliquée d'une manière inflexible à des citoyens français pour obtenir la jouissance de leurs droits de producteurs, lorsqu'il s'agit des déclarations de récoltes; pourquoi donc ne serait-elle pas appliquée aux citoyens qui entendent jouir d'un privilège et d'une exemption de droits ?

2° La suppression du forfait et le rétablissement du contrôle des alambics.

Ainsi, le nombre des bouilleurs de cru serait certainement diminué de moitié, et le Trésor récupérerait des sommes dont il a un besoin pressant; et la fraude étant jugulée dans une certaine mesure, le problème perdrait beaucoup de son irritante acuité.

CHAPITRE III

LA LEGISLATION SPECIALE DE PROTECTION DU RHUM

A côté de la réglementation générale des spiritueux, à laquelle le rhum est soumis comme tout autre spiritueux, il existe une législation spéciale au rhum, que nous pouvons appeler une législation de protection, car elle tend essentiellement à définir le produit pour l'individualiser et le protéger ainsi contre les fraudes, principalement de qualité. En droit, elle interdit d'abord ces fraudes; en fait, elle cherche ensuite à les rendre impossibles. Par quels moyens ? C'est ce que nous allons étudier, et nous nous demanderons si elle y réussit complètement. Ainsi que nous l'avons déjà indiqué : c'est la loi du 31 mars 1903 qui, la première, mentionne le rhum pour en faire légalement un alcool naturel et lui accorder ainsi le bénéfice de l'acquit blanc.

C'est ensuite le règlement du 3 septembre 1907, qui définit le rhum comme le produit exclusif de la fermentation alcoolique et de la distillation, soit du jus de la canne à sucre, soit des mélasses ou sirops provenant de la fabrication du sucre de canne. Mais ce même texte autorise les mélanges de rhums avec d'autres eaux-de-vie, ou alcools d'industrie, et permet de désigner ces mélanges sous le nom de rhum, à la condition toutefois d'ajouter le terme « fantaisie » ou tout autre qualificatif les différenciant du produit défini, de telle façon qu'aucune confusion ne puisse se produire dans l'esprit de l'acheteur sur la nature et l'origine des produits :

Le rhum « fantaisie » est donc reconnu par la loi; certes il faut déjà que, dans l'esprit du consommateur, aucun doute ne puisse exister sur l'origine du produit qu'il boit : ce n'est pas du rhum pur, mais du rhum « fantaisie ». Il n'en reste pas moins vrai que nous sommes encore bien loin d'une législation de protection, et cela pour deux raisons : d'abord, le mélange étant autorisé, on peut vendre sous une étiquette où figure le mot « rhum » n'importe quel produit de très mauvaise qualité dans la composition duquel n'est rentré qu'un tout petit pourcentage de rhum naturel; et ainsi, le goût du consommateur peut être détourné du produit pur, étant en fait trompé sur sa véritable nature.

Ensuite il est bien certain que ce qui se consomme comme « rhum fantaisie » nuit pour autant à la consommation du produit nature.

C'est seulement après la Grande Guerre qu'une législation de protection prend réellement naissance :

Le décret du 19 août 1921, dans son article 6, reprend la définition du rhum, mais exige que la dénomination de rhum soit uniquement réservée à l'eau-de-vie de canne à sucre, non privée par défécation des principes aromatiques auxquels les rhums et taffias doivent leurs caractères spécifiques. C'est le premier texte qui parle des caractères spécifiques du rhum. Il ne précise du reste pas quels sont ces caractères. Aussi, dès le début de son application, la dégustation seule est employée pour faire ressortir ces caractères appelés alors plus spécialement « les caractères organoleptiques ». Ce sont ensuite des circulaires de l'Administration qui indiquent dans quelles conditions l'analyse peut révéler si l'on est en présence d'un rhum qui a conservé ou non ses caractères spécifiques. Enfin, un texte récent vient de mettre au point cette importante question sur laquelle nous reviendrons au cours de cette étude, car elle la domine entièrement.

Le point de départ de la législation de protection, c'est l'article 9 de la loi de finances du 31 décembre 1922, le texte même qui institue le contingentement des rhums coloniaux.

Nous avons indiqué pourquoi le législateur a réuni dans la même disposition le contingentement des rhums à l'importation en France et la protection de ces mêmes rhums à l'intérieur du pays. Il était trop injuste, en effet, d'imposer à la production coloniale une réduction brutale et importante, tout en permettant aux concurrents de la métropole de continuer à faire les rhums « fantaisie » autorisés par le règlement du 3 septembre 1907, c'est-à-dire de vendre, en fait, au moins deux fois plus de rhum que de rhum importé, et c'est ainsi qu'il est stipulé que :

« ... il est interdit de désigner, d'exposer, de mettre en vente ou de vendre, d'importer ou d'exporter sous le nom de rhum avec ou sans qualificatif ou sous une dénomination contenant les mots rhum, tafia, ou leurs dérivés, tout alcool ne provenant pas exclusivement de la distillation soit du jus de la canne à sucre, soit des mélasses ou sirops provenant de la fabrication du sucre de canne. »

C'est l'interdiction formelle des rhums « fantaisie » prévue par le règlement de 1907. Les mélanges de rhums et d'autres alcools sont assimilés à une fraude alimentaire tombant sous le coup des lois pénales; en les supprimant, la loi de finances de 1922 cherche donc à faire rentrer dans le régime commun des fraudes alimentaires une exception précédemment autorisée. Mais elle ne vise qu'à cela; ce qu'elle interdit, c'est uniquement le mélange des rhums et d'autres alcools, qui était licite d'après le règlement de 1907. Elle maintient intégralement les dispositions antérieures sur les manipulations des rhums.

C'est ainsi, bien entendu, que le foudrage des différents rhums continue à être autorisé : c'est le rôle essentiel du commerce d'importation. C'est ainsi qu'également le

vieillessement et la coloration artificielle du rhum peuvent continuer à être donnés par l'addition de produits appropriés, notamment le « caramel ».

De même, reste licite l'addition d'eau destinée à ramener le rhum au degré de consommation courante.

Ainsi donc, aucune protection de la date ni de la qualité n'est organisée pour les rhums. La seule protection qui existe pour eux n'est qu'une protection de l'origine. Elle est d'ailleurs double depuis la loi de 1922 :

- origine locale : provenance des colonies françaises;
- origine matérielle : matières premières provenant uniquement de la fermentation des mélasses ou jus de canne.

La question qui se pose alors, c'est celle de savoir comment on va pouvoir reconnaître qu'un produit appelé « rhum » par un négociant est bien du rhum au point de vue légal, c'est-à-dire l'eau-de-vie provenant exclusivement de la canne à sucre.

A ce sujet, il faut se rappeler que le rhum contient, avec l'alcool, ce que l'on appelle des impuretés, c'est-à-dire des corps qui donnent au produit son arôme : acides, aldéhydes, éthers, alcools supérieurs, furfurol. Le poids de ces impuretés contenues dans le rhum varie d'une sorte à l'autre, et plus un rhum est impur, meilleur il est, ou plus exactement plus il a d'arôme. Or, la dégustation ne pouvant donner à elle seule un critérium suffisant pour reconnaître si un rhum est pur, les services intéressés : Administration des Douanes et répression des fraudes ont songé à utiliser cette composition du produit pour caractériser le rhum. C'est ainsi qu'une des circulaires les plus importantes en la matière fixe les conditions dans lesquelles un produit suspecté pourra être considéré comme du rhum pur : il devra, rappelle le document, ne pas titrer plus de 65 degrés et provenir uniquement du traitement

de la canne à sucre ou de ses sous-produits. Il devra, en outre, avoir un coefficient de non-alcool supérieur à 200. Cependant il pourra être admis comme rhum des produits dont le coefficient est inférieur à ce chiffre, à la double condition qu'il soit alors supérieur à 150 et qu'à la dégustation les produits aient les caractères organoleptiques des rhums.

En conséquence, pour déceler une fraude sur un produit suspect, on pourra recourir soit à la dégustation, soit à l'analyse, soit à une combinaison des deux, c'est-à-dire que si un doute naît de la dégustation une analyse sera nécessaire, et si elle fait ressortir un coefficient supérieur à 200, le produit sera considéré comme du rhum pur. Mais si le coefficient révélé par l'analyse est inférieur à 200, il n'y a pas lieu d'en conclure automatiquement que l'on est en présence d'un produit fraudé. Le produit pourra être reconnu comme rhum naturel si les caractères organoleptiques apparaissent nettement à la dégustation, à la condition toutefois que le coefficient, tout en étant inférieur à 200, ne soit pas inférieur à 150.

Cette réglementation bienveillante l'était trop, et l'on peut affirmer que, par suite de son interprétation, la loi de 1922 n'a aboli les rhums « fantaisie » que de nom. La chose est demeurée; elle est demeurée parce que :

1° les mélanges bien faits sont très difficiles à distinguer des rhums purs;

2° aucune mesure n'était prise pour suivre séparément les mouvements des rhums à l'intérieur du pays;

3° Le Service de la répression des fraudes, conscient peut-être de l'inefficacité de ses moyens d'action, avait à peu près renoncé à exercer le contrôle et à surveiller le commerce.

Dans ces conditions, il était presque impossible d'empêcher les mélanges d'alcool et de rhum; une réforme devenait indispensable. Elle a été réalisée par étapes.

Tout d'abord, c'est en 1930, après une vive campagne menée par certains importateurs, que des dispositions importantes sont insérées dans la loi de finances le 16 avril. Ce texte institue dans son article 43 « le compte rhum », dont nous avons fait l'étude plus haut, de manière à ce que les mouvements de rhums puissent être suivis par l'Administration. Il rappelle également dans son article 44 : « qu'il est interdit de détenir en vue de la vente, de mettre en vente ou de vendre, sous un nom quelconque, tous spiritueux mélangés, aromatisés, colorés ou non, même contenant un pourcentage de rhum ou tafia, présentant des caractères organoleptiques du rhum ou tafia, produit défini par la loi, et dont il ne pourra être justifié qu'ils sont composés uniquement de rhums ou tafias d'origine, réduits ou non, sans addition d'aucun autre spiritueux. »

Il convient de préciser que ces nouvelles dispositions sont beaucoup plus rigoureuses que celles de la loi de 1922. La loi du contingentement prohibait les rhums « fantaisie » en interdisant de vendre sous le nom de rhum, même accompagné d'un qualificatif, un produit qui n'était pas du rhum pur, tel qu'il ressort de la définition légale. La loi de finances de 1930 va plus loin. Elle interdit de vendre sous un *nom quelconque* tout produit qui, par ses caractères organoleptiques, ressemble au rhum et dont on ne pourra justifier que c'est du rhum naturel pur.

La question qui s'était posée lors de la promulgation de la loi de 1922 prend alors une importance accrue : comment fera-t-on la preuve qu'un produit suspect est ou n'est pas du rhum authentique ?

Il a fallu attendre l'année 1938 pour que les Pouvoirs publics donnent une réponse officielle à cette question, réalisant ainsi la deuxième partie de la réforme.

C'est le règlement d'administration publique en date du 28 juin 1938, qui précise, d'une manière tout à fait indi-

recte d'ailleurs, les conditions qu'un produit doit remplir pour être considéré comme rhum.

Ce règlement, dans son article III, modifie en effet le dernier paragraphe de l'article 6 du décret du 19 août 1921. Rappelons que ce décret de 1921 donne les définitions légales de nombreux spiritueux, parmi lesquels le rhum. Or, il ressort du nouveau texte que les spiritueux visés à l'article 6 du décret de 1921 perdent tout droit aux dénominations énumérées lorsque, par suite d'un traitement approprié, ils présentent les caractères d'un spiritueux rectifié. Le texte précise alors :

Sont considérés comme spiritueux rectifiés :

1° les spiritueux ne présentant pas les caractères spécifiques des eaux-de-vie naturelles;

2° les spiritueux renfermant une quantité totale d'éléments volatils autres que l'alcool (acides, éthers, aldéhydes, furfurol et alcools supérieurs) inférieure à 280 grammes par hectolitre d'alcool à 100 degrés.

De ces dispositions on peut conclure que tout spiritueux cité par le décret de 1921, par conséquent le rhum, sera considéré comme rectifié, et par suite perdra tout droit à sa dénomination lorsqu'il ne présentera pas les caractères spécifiques qui lui sont propres et lorsqu'il renfermera une quantité d'impuretés inférieure à 280.

Cette réglementation est très sévère : un produit présentant les caractères organoleptiques du rhum, qui a un coefficient non-alcool inférieur à 280, ne peut pas être considéré comme du rhum naturel. Or, il existe des rhums authentiques, dont l'analyse faite en douane révèle des poids d'impuretés compris entre 170 et 280. Mais la loi est la loi, et il faut bien s'y conformer.

Cependant, devant la preuve formelle qu'il y a des rhums purs dont le coefficient non-alcool n'atteint pas 280, le ministre de l'Agriculture (Direction de la répression des fraudes) a pris des dispositions transitoires dans une cir-

culaire adressée aux directeurs de laboratoire et inspecteurs de la répression des fraudes, dont voici les principaux passages :

« Les dispositions de l'article 3 du décret du 28 juin 1938 ont causé une certaine émotion dans les colonies françaises productrices de rhums, ainsi que dans les milieux commerciaux de la métropole (importateurs, négociants et détaillants), car plusieurs négociants sont actuellement l'objet de poursuites judiciaires pour avoir revendu tels qu'ils les avaient reçus des rhums dont le coefficient non-alcool est inférieur au chiffre fixé par le décret.

» Il est, en effet, établi que des rhums naturels provenant directement des colonies françaises ne remplissent pas les conditions légales. Il s'agit vraisemblablement de rhums fabriqués avant que les dispositions du dernier décret aient été connues dans les colonies lointaines, ou bien encore de rhums préparés selon les techniques nouvelles de fermentation rapide et de distillation avec des appareils modernes continus.

» De toutes façons, il est évident que, lors de la parution du décret du 28 juin 1938, une quantité assez importante de rhums naturels, mais non conformes aux prescriptions actuelles, se trouvait dans les ports d'embarquement de nos colonies productrices ainsi qu'en cours de transport et en entrepôt dans les ports ou chez les négociants de la métropole.

» Il convient donc d'accorder un délai aux intéressés pour leur permettre l'écoulement de ces produits.

» Il faut aussi donner à certains producteurs le temps qui leur est nécessaire pour la mise au point, le cas échéant, de nouvelles techniques de fermentation et pour la modification ou le remplacement éventuel des appareils de distillation.

» Ce délai ne peut être fixé sans tenir compte du rythme normal d'une fabrication pratiquement saisonnière, non

plus que de l'éloignement des colonies, ainsi que des conditions de vente imposées par le décret du 8 mars 1938 (blocage).

» En conséquence, j'ai décidé de surseoir jusqu'à nouvel ordre à l'application stricte du décret du 28 juin 1938 au regard des rhums jusqu'à ce que l'enquête à laquelle je fais procéder ait permis de fixer le terme de ce délai... »

Il en résulte qu'un délai est accordé aux négociants pour écouler les rhums qui ne sont pas conformes aux exigences de la loi ainsi qu'aux producteurs pour mettre au point leur fabrication, de manière à exporter des colonies des rhums répondant à la nouvelle définition de la loi française.

Pendant ce délai, on pourra admettre comme rhums purs des produits n'atteignant pas le coefficient non-alcool minimum de 280, à la condition qu'ils présentent nettement à la dégustation les caractères organoleptiques spécifiques du rhum ou, tout au moins, si ce premier caractère essentiel laissait subsister quelques doutes, qu'il puisse être établi par tout autre moyen que l'analyse que, depuis leur départ de la colonie d'origine, ils n'ont subi aucune addition autre que celle éventuellement nécessaire à leur coloration licite ou à leur réduction par addition d'eau, au degré de consommation.

Mais ce n'est qu'un délai dont le terme n'est d'ailleurs pas fixé et à son expiration, c'est-à-dire lorsque le ministre de l'Agriculture le jugera juste et nécessaire, le règlement de 1938 entrera en vigueur :

« Le rhum devra renfermer un poids d'impuretés au moins égal à 280 grammes par hectolitre d'alcool pur. »

L'article 44 de la loi de 1930 a fait naître une autre question très délicate. Son deuxième alinéa stipule, en effet, que l'emploi du rhum continue à être autorisé pour la préparation des compositions thérapeutiques, des élixirs et des liqueurs, qui, en raison de leur présenta-

tion, de leur destination et de leur goût, ne peuvent être confondus avec le rhum, même réduit avec de l'eau.

Le législateur a voulu par cette disposition qu'aucun doute ne soit permis sur la possibilité de certaines fabrications, et notamment des punches et des grogs. Il est bien certain qu'il serait difficile de faire du punch ou du grog sans rhum, mais le Parlement a voulu autoriser explicitement la fabrication de ces produits.

Seulement l'article 44 indique que l'emploi du rhum continue à être autorisé pour la préparation des liqueurs. La question s'est alors posée de savoir si le rhum pouvait être employé comme bonificateur, et notamment pour bonifier certaines eaux-de-vie telles que les cognacs et les calvados.

La première réponse qui a été faite est la suivante :

« Non, le mélange de rhums et d'eaux-de-vie est formellement interdit. »

Et cependant, si nous examinons les textes de plus près, nous nous trouvons en présence :

— D'abord, de l'article 9 de la loi de 1922, qui interdit de vendre sous le nom de rhum, ou même de rhum « fantaisie », ou d'eau-de-vie rhumée, c'est-à-dire sous une dénomination contenant le mot rhum ou ses dérivés, un mélange d'alcool et de rhum, c'est-à-dire un produit qui ne serait pas du rhum naturel. Ce texte ne peut s'appliquer au rhum bonificateur, puisqu'il s'agit, dans ce cas, de vendre sous le nom de cognac, d'eau-de-vie ou de « fine » un produit dans la composition duquel est rentré un pourcentage quelconque de rhum.

— Ensuite, de l'article 44 de la loi de 1930, qui interdit de vendre sous un nom quelconque tout produit présentant les caractères organoleptiques du rhum et dont il ne pourra être justifié que c'est du rhum pur. Ce texte ne peut encore s'appliquer au rhum bonificateur puisqu'il s'agit seulement de vendre un produit, sous son propre nom, certes,

mais ne présentant pas les caractères spécifiques du rhum, car le pourcentage de rhum employé est toujours très minime.

En conséquence, l'Administration a bien été obligée d'admettre que le mélange de rhum et d'eau-de-vie pouvait être autorisé à certaines conditions, qui sont précisées dans plusieurs de ses circulaires. L'une des plus importantes indique notamment qu'il est permis de vendre sous la dénomination de « fine » ou d'eau-de-vie » des eaux-de-vie additionnées d'une faible quantité de rhum, à condition :

- a) que le mélange conserve bien les caractères essentiels de l'eau-de-vie utilisée;
- b) qu'il ne soit pas vendu dans le but de remplacer le rhum;
- c) qu'il ne possède ni les caractères chimiques, ni les caractères organoleptiques du rhum, c'est-à-dire l'odeur, la saveur, la couleur...

L'une des plus récentes, en date du 28 avril 1939, est aussi nette. Elle dispose, en effet :

« ... ainsi que l'a précisé une précédente circulaire, l'article 44 de la loi du 16 avril 1930 n'a d'autre objet que de mettre obstacle à la vente de tous spiritueux mélangés, aromatisés, colorés ou non, tendant à imiter le rhum ou le tafia.

» Il n'y a donc pas lieu de s'opposer à la vente sous la dénomination de fine ou d'eau-de-vie, d'eaux-de-vie additionnées d'une faible quantité de rhum en vue de leur bonification.

» En raison des différences sensibles de saveur ou de coloration existant entre les diverses variétés de rhums, il ne saurait être question de fixer la proportion maximum d'emploi de cette boisson comme bonificateur; seules l'analyse et la dégustation peuvent permettre de se pro-

noncer sur le point de savoir si le mélange obtenu tombe ou non sous le coup de l'article 44 de la loi susvisée.

» Bien entendu, les eaux-de-vie ainsi bonifiées ne peuvent être assorties de titre de mouvement sur papier blanc. »

La réforme souhaitée après 1922 comme complément de l'interdiction des rhums « fantaisie » est donc complètement réalisée en 1938. Ainsi, une législation de protection du rhum est édifiée assez solidement par : l'article 9 de la loi du 31 décembre 1922, les articles 43 et 44 de la loi du 16 avril 1930, l'article 3 du règlement d'administration publique du 28 juin 1938, ainsi que les circulaires de l'Administration visant à l'interprétation de ces textes.

Est-ce qu'en fait, le rhum est protégé aussi efficacement que toute cette réglementation peut le laisser supposer, et les services intéressés exercent-ils, comme ils devraient le faire, le contrôle qu'ils sont en droit d'exercer ?

Jusqu'à la loi du 31 décembre 1937, on peut affirmer que les administrations montrèrent une indifférence très marquée à l'égard de la protection de notre produit, et la loi de 1930 ne s'est pas appliquée. Nous n'hésiterons pas à dire qu'elle était tombée en désuétude. La loi de finances de 1937, qui, rappelons-le, institue les premiers fondements du Statut du Rhum, préconise une action plus poussée contre la fraude comme moyen de faire augmenter la consommation. A la suite de ce rappel, le Service de la répression s'est agité, et quelques fraudeurs furent ainsi repérés.

De plus, un décret-loi en date du 17 juin 1938 rappelle et complète les dispositions de la loi de 1930. C'est ainsi que, dans le but de faire cesser les confusions nuisibles à la renommée et à la vente des rhums, l'emploi du mot rhum est interdit dans toute publicité verbale ou écrite, de quelque forme que ce soit, en faveur de tous produits autres que le rhum, tel qu'il est défini à l'article 6 du

décret du 19 août 1921. C'est ainsi également que le rhum ne pourra circuler en vue de la vente, être mis en vente ou vendu que si sa dénomination de vente figure clairement sur les pièces de Régie, les factures et les récipients. Le mot rhum devra obligatoirement figurer dans cette dénomination. Toute autre appellation, et notamment celle d' « eau-de-vie de canne », est interdite désormais pour désigner le produit défini à l'article 6 du décret du 19 août 1921. Enfin l'emploi du qualificatif « grand arôme » est interdit pour les eaux-de-vie autres que le rhum. Ce qualificatif évoque en effet, dans l'esprit du consommateur, « le rhum » : il est juste, en conséquence, qu'il soit réservé à ce produit.

Ajoutons qu'il est interdit de détenir et de vendre des rhums au-dessous de 30 degrés, et que, pour les degrés compris entre 30 et 35 degrés, le degré doit être visiblement indiqué sur le récipient.

Ces différentes mesures de détail complètent le régime de protection de notre article, et il est certain qu'il est ainsi assez bien organisé. Des sanctions pénales sont, de même, prévues : sanctions générales appliquées aux contrevenants à la loi de 1903 sur les fraudes alimentaires, sanctions contre les complices, et notamment contre ceux qui vendront des produits destinés à donner à des spiritueux les caractères organoleptiques du rhum, enfin sanctions spéciales prévues par le décret de 1938.

Et cependant, malgré le resserrement du contrôle et la gravité des sanctions, la fraude continue; le rhum n'est pas complètement et efficacement protégé. Pour quelles raisons ? Nous les avons déjà indiquées tout au cours de notre étude; nous allons essayer de les résumer dans une brève conclusion.

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

Il ressort de l'étude qui précède que le rhum, comme tout produit contenant de l'alcool, est d'abord soumis à la réglementation générale des spiritueux : il acquitte donc, en sus des taxes qui lui sont propres, le droit sur l'alcool, qui est actuellement de 2.900 francs par hectolitre à 100 degrés. Ce droit est fort élevé et, comme il n'est perçu qu'à la consommation, sa perception nécessite une surveillance rigoureuse à la circulation et dans les magasins des divers commerçants. Les Pouvoirs publics ont donc organisé un réseau de contrôle très serré, mais dans ce système, si rigoureux soit-il en théorie, il existe fatalement des fissures par où la fraude réussit à se glisser. La surveillance ne peut pas être, en fait, aussi complète qu'elle l'est dans les textes, et c'est ainsi qu'une fraude classique, celle du double voyage avec un seul titre de mouvement, se pratique et se pratiquera toujours :

« Dès qu'un impôt est créé, une fraude fiscale naît comme conséquence inéluctable. »

Seulement pour les alcools la fraude est encouragée par le taux excessif de l'impôt et le régime d'exception, non moins excessif, accordé aux bouilleurs de crus. Le Trésor se prive ainsi délibérément de sommes considérables.

Le rhum est ensuite soumis à un régime spécial destiné à le protéger contre les fraudes de qualité; après diverses mises au point, le législateur est arrivé, et il faut l'en féliciter, à mettre sur pied une réglementation solide et qui devrait être efficace.

Seulement, là encore le privilège des bouilleurs de crus facilite la fraude.

Grâce à son existence, les fraudeurs peuvent se procurer des alcools à bon compte et, avec l'aide des rhums à fort arôme, c'est-à-dire à fort coefficient d'impuretés, ils fabriquent un article prohibé sans doute, mais imitant parfaitement le rhum pur et, ce qui est plus grave, répondant à la définition légale du produit, c'est-à-dire renfermant au moins les 280 grammes d'impuretés exigés par les textes et présentant encore à la dégustation tous les caractères d'un rhum naturel. Quant au compte « rhum », un jeu d'écritures suffit à rétablir son équilibre.

Les mélanges, ainsi réalisés, se vendent facilement parce qu'ils sont liquidés à des prix bien inférieurs à la cote des rhums naturels, et ils causent ainsi un tort considérable au rhum.

En résumé, la loi est toujours respectable, mais elle doit être égale pour tous; et, si la lutte contre la fraude est indispensable, il faut cependant, et, en premier lieu, en réduire les risques au strict minimum. Or, le privilège accordé aux bouilleurs de cru encourage cette fraude, qui est double : fraude fiscale et fraude de qualité. Il faut, en conséquence, pour protéger les intérêts du fisc, aussi bien que ceux tout aussi légitimes des producteurs, des négociants et des consommateurs, supprimer ou tout au moins atténuer dans toute la mesure du possible ce privilège.

Pour conclure, nous ne pouvons donc mieux faire que de citer les paroles magistrales de M. Denomaison, secrétaire général du Syndicat national du commerce en gros des vins et spiritueux :

« Qu'on ait aux heures faciles, au temps des droits à 220 francs, fermé les yeux, soit; mais aujourd'hui, avec les droits à 2.900 francs, quand l'Etat rétrocède son alcool de 1.300 à 2.000 francs, quand tous se voient durement

taxés, quand on interdit au cultivateur de moudre son propre blé pour faire son propre pain, ce privilège est plus qu'inique, il est scandaleux. Contre lui, il faut multiplier les démarches et les interventions, le Trésor y trouvera son compte, et l'hygiène au moins autant que la justice ne pourront qu'y gagner. ».

PARTIE COMPLÉMENTAIRE

LE RÉGIME DES RHUMS

HORS CONTINGENT

LEUR RÉEXPORTATION

Dès le début de cet ouvrage, dans l'introduction, nous avons indiqué qu'il pouvait entrer en France, au-delà du chiffre fixé par le contingent, une quantité théoriquement illimitée de rhums « hors contingent » ou « surtaxés ». Lorsque ces rhums sont livrés à la consommation intérieure, c'est-à-dire lorsqu'ils acquittent la surtaxe, ils sont soumis exactement à la même législation que les rhums contingentés à l'intérieur du pays : le fait de payer la surtaxe les assimile d'une manière absolue à des rhums contingentés. Mais, dans la pratique, par suite de l'augmentation constante de la surtaxe, et de son taux actuel prohibitif, ces rhums hors contingent sont supprimés du marché métropolitain. Cependant il en est importé une certaine quantité pour la réexportation sur les pays étrangers. En effet :

1° nos colonies n'exportent pas directement sur l'étranger : elles exportent seulement sur la métropole, et c'est cette dernière qui se charge de réexporter le rhum foudré répondant au désir de la clientèle étrangère;

2° ces rhums se traitent à des prix bien inférieurs à la

cote des contingentés, permettant ainsi aux négociants français de lutter avec leurs concurrents étrangers;

3° enfin un régime spécial est prévu pour ces marchandises.

Au début, c'était l'exonération temporaire de la surtaxe afin de permettre à l'importateur de les foudrer, et sous la seule condition de réexporter dans un certain délai une quantité équivalente en alcool pur à celle qu'il avait rentrée dans ses magasins : c'était le régime de l'admission temporaire ou de la soumission cautionnée. Ce régime a été abrogé tout récemment et, s'il subsiste encore, ce n'est qu'à titre transitoire. Il vient, en effet, d'être remplacé par le système beaucoup plus souple de l'exportation préalable, qui est déjà en vigueur, notamment pour les blés.

Ainsi donc, après avoir étudié l'importation des rhums en France et la législation des marchandises destinées à la consommation intérieure du pays, nous devons examiner maintenant le régime des rhums hors contingent, c'est-à-dire des rhums destinés à l'exportation. Nous étudierons successivement : le taux de la surtaxe, l'ancien et le nouveau régime, c'est-à-dire l'admission temporaire et l'exportation préalable; enfin nous indiquerons quelle est l'importance du commerce d'exportation, et nous nous demanderons pourquoi ce commerce est si peu prospère et quelles sont les mesures que l'on pourrait prendre pour remédier à cette situation.

CHAPITRE PREMIER

LE TAUX DE LA SURTAXE

C'est la loi du 31 décembre 1922 qui, en instituant dans son article 9 le contingentement des rhums coloniaux, a créé automatiquement les rhums hors contingent, c'est-à-dire les rhums qui ne pourraient être admis en France qu'en payant la surtaxe. Quel est donc le taux de cette surtaxe ? Le texte le fixe lui-même : c'est celui de la surtaxe prévue au quatrième paragraphe de l'article 89 de la loi du 25 juin 1920.

Ainsi, les rhums et tafias coloniaux admis en excédent du contingent sont assujettis à la même surtaxe que celle qui frappe les spiritueux étrangers, c'est-à-dire à la différence entre les prix d'achat et de cession par l'Etat des alcools cédés pour la conservation des fruits frais et sucs de fruits, en vigueur au moment du dédouanement. Ce taux est, en conséquence, essentiellement mobile.

Nous avons déjà indiqué dans notre première partie ce qu'il fallait penser de ce mode de calcul et de cette assimilation d'un produit colonial français à un article absolument étranger.

Par suite, l'arrêté ministériel du 14 septembre 1923 autorise la mise à la consommation des rhums importés en France en excédent du contingent, en suspension portant engagement d'exporter à l'étranger une quantité égale en alcool pur à celle prise en charge. Ainsi, en 1923, les rhums hors contingent peuvent recevoir deux destinations :

— ou bien être consommés en France avec paiement de la surtaxe;

— ou bien être admis à la consommation en exemption de la surtaxe, mais sous la condition qu'une quantité de rhum égale en alcool pur sera exportée dans un certain délai.

Ce régime était assez bien organisé; il avait pour double but :

1° de combler le trou créé par le contingent dont le chiffre fixé par la loi était bien inférieur à la consommation normale;

2° d'alimenter les besoins de la consommation étrangère en rhums d'un prix bien inférieur à la cote du rhum contingenté en France.

Mais, au cours des années qui vont suivre, le premier but va totalement disparaître pour deux raisons :

— tout d'abord parce qu'il va devenir inutile d'avoir un supplément au contingent, qui suffit largement aux besoins de la consommation, cette dernière ayant baissé dans de notables proportions;

— et ensuite parce qu'il va devenir impossible de mettre au marché métropolitain des rhums hors contingent ayant acquitté la surtaxe, celle-ci étant prohibitive. En effet, si nous suivons les élévations successives du taux de cette surtaxe, nous pouvons établir le tableau suivant :

1923. 20 septembre .. F.	500	1930. 17 mars F.	1.125
1924. 23 mai	720	1 ^{er} octobre	1.130
1925. 4 mars	835	1931. 1 ^{er} janvier	1.125
15 mars	850	1 ^{er} octobre	1.160
1 ^{er} novembre	840	1932. 1 ^{er} janvier	1.155
1926. 18 mars	835	1 ^{er} octobre	1.180
1 ^{er} octobre	765	1933. 1 ^{er} janvier	1.175
1927. 15 janvier	760	1 ^{er} octobre	1.210
21 mars	1.060	1934. 1 ^{er} janvier	1.205
1 ^{er} octobre	1.065	1 ^{er} octobre	1.215
1928. 15 janvier	1.060	1935. 1 ^{er} janvier	1.210
31 mars	960	5 octobre	1.624
1 ^{er} octobre	985	1937. 12 juillet	2.324
30 octobre	965	24 septembre	2.290
1929. 1 ^{er} janvier	960	1938. 18 novembre	2.790
17 mai	1.010	1939. 7 janvier	2.700
1 ^{er} octobre	1.005	25 avril	3.500
1930. 1 ^{er} janvier	1.000	2 mai	3.700

C'est qu'en effet depuis le décret du 21 septembre 1933 (article 6) la surtaxe applicable aux rhums hors contingent est égale au *double* de la différence entre le prix d'achat des alcools hors contingent et le prix de vente par le Service des alcools de l'alcool destiné à la fabrication des apéritifs et liqueurs.

Actuellement, le mode de calcul de la surtaxe est passé dans la codification des Contributions indirectes : il fait l'objet de l'article 10 de ce Code.

Il est aisé de se rendre compte, d'après ce tableau, qu'il est bien impossible de verser des rhums surtaxés à la consommation en France. En effet, la cote de ces rhums est actuellement d'environ 300 francs l'hectolitre à 54 degrés. A ce degré, la surtaxe est de 1.998 francs; le rhum reviendrait donc à 2.298 francs. Or, la cote des meilleurs rhums contingentés atteint à peine 725 francs. L'écart est ainsi trop important : la surtaxe est bien prohibitive.

En conséquence, seul le deuxième but est atteint aujourd'hui : les rhums hors contingent sont importés uniquement pour les besoins de la réexportation et dans la limite de ces besoins.

C'est regrettable, car il y avait dans le marché des rhums hors contingent un frein utile pour arrêter la spéculation et les hausses trop fortes sur le contingenté : il suffit de rappeler à cette place la crise spéculative de 1929-1930 provoquée par la création de la Compagnie générale des rhums; le monopole que cette société voulait faire naître à son profit a échoué, parce que, au prix où elle stockait les marchandises et au taux de la surtaxe à cette époque, il était possible de verser à la consommation métropolitaine des rhums hors contingent en acquittant la surtaxe de compensation. Actuellement, « La Générale » réussirait sans doute, car la concurrence des rhums surtaxés ne pourrait plus jouer. C'est regrettable encore, parce que c'est peut être dans une réduction du contin-

gent et un abaissement de la surtaxe que se trouverait la meilleure solution à la crise actuelle du rhum. Nous reviendrons sur cette idée dans notre conclusion générale.

Quoi qu'il en soit, le taux de la surtaxe est tel qu'il est, et nous ne pouvons, en le constatant, qu'exprimer un regret.

Quelle est donc la réglementation prévue par le législateur pour exempter de la surtaxe les rhums hors contingent jusqu'à ce qu'ils soient exportés sur un pays étranger ? Deux régimes différents se sont succédé :

- l'admission temporaire ou soumission cautionnée;
- l'exportation préalable.

Nous devons les étudier maintenant.

CHAPITRE II

LE REGIME DE L'ADMISSION TEMPORAIRE OU DE LA SOUMISSION CAUTIONNEE

§ 1. — *Examen du régime.*

C'est l'article 7 du décret du 20 février 1923, pris en exécution de la loi de finances du 31 décembre 1922, qui pose le principe de la réexportation de France à des conditions spéciales.

Il stipule, du reste, que les modalités d'application seront fixées par un arrêté ministériel : ce dernier est en date du 14 septembre 1923.

Il y est indiqué que les rhums coloniaux importés en France en excédent du contingent pourront être admis à la consommation, en suspension de la surtaxe instituée par l'article 89 de la loi du 23 juin 1920, moyennant souscription d'une soumission cautionnée portant engagement d'exporter dans le délai d'un an à destination de l'étranger, des colonies, possessions françaises et pays de protectorat autres que l'Algérie, une quantité de rhum d'origine coloniale représentant un volume d'alcool pur égal à celui pris en charge à l'entrée.

Ainsi, l'importateur pourra rentrer dans son magasin des rhums hors contingent sans avoir à acquitter la surtaxe, à la condition qu'il s'engage, avec une caution, à

réexporter une quantité d'alcool pur égale à celle qu'il aura prise en charge.

Le délai fixé est d'un an : les rhums sont « admis temporairement » sur le territoire de la métropole pendant une année.

Les pays d'exportation sont non seulement l'étranger, mais encore toutes nos colonies et tous nos protectorats. Seule l'Algérie est considérée comme faisant partie de la métropole; nous avons dit plus haut que le contingentement lui était applicable.

Enfin il faut signaler qu'il suffit à l'importateur, pour qu'il soit libéré de son engagement, d'expédier à destination de l'étranger une quantité d'alcool pur égale à celle qu'il a rentrée. C'est donc une admission temporaire de quantité et non de qualité : peu importe que ce soit le même rhum, un autre rhum ou un mélange de rhums qui ressorte des magasins de l'importateur, pourvu qu'il soit exporté la même quantité en alcool pur que celle qui est entrée. Cette disposition était indispensable pour permettre au négociant de livrer à son client de l'étranger un type de rhum foudré, toujours suivi et régulier.

D'ailleurs, il convient d'ajouter que si ce n'est pas la même qualité de rhum que celle qui a été prise en charge qui doit être obligatoirement exportée, c'est tout de même du rhum naturel des colonies françaises qui doit être présenté à la Douane à la sortie de France. Le texte exige, en effet, que :

« Les acquits-à-caution délivrés par le Service métropolitain des Contributions indirectes, pour accompagner les rhums présentés en suite d'entrepôt à la décharge des soumissions cautionnées, spécifient que ces produits sont des rhums naturels des colonies françaises. »

De plus, la Douane du bureau d'exportation, à la sortie, avant de décharger l'admission temporaire, doit vérifier la marchandise afin de confirmer cette énonciation. A cet

effet, elle prélève échantillons aux fins d'analyse et si l'analyse est concluante, elle laisse sortir la marchandise; dans le cas contraire, elle la retient.

L'application trop stricte de cette disposition entrave bien souvent l'exportation, ainsi que nous le dirons plus loin. Cette mesure fait bien évidemment partie de la législation de protection de l'article, qui s'exerce à l'importation à l'intérieur du pays et aussi à l'exportation : il ne doit entrer en France, y circuler et en sortir que du rhum pur et naturel. Cette réglementation est indispensable, mais, s'il faut l'appliquer avec sévérité et justice, il faut tout de même, dans certains cas, se montrer souple et bienveillant dans l'intérêt du commerce d'exportation si gravement touché et dont la prospérité est pourtant si nécessaire au redressement de la balance du commerce extérieur.

L'admission temporaire doit indiquer : le nombre, les marques et les numéros des fûts, le degré et la quantité d'alcool pur réexportée; et le Service des Douanes du bureau de sortie est également chargé de vérifier ces déclarations.

Ainsi donc, chaque fois qu'une quantité de marchandises est exportée en pays étranger, le Service des Douanes, après contrôle, fait mention de la sortie sur la soumission cautionnée. Et cette mention vaut décharge pour la quantité reconnue.

Qu'arrive-t-il si, au bout du délai imparti, c'est-à-dire une année, l'admission temporaire n'est pas déchargée en totalité ?

Le délai est de rigueur et, en conséquence, les quantités dont l'exportation n'aura pas été constatée par la Douane, sont soumises au paiement de la surtaxe, augmentée bien entendu de l'intérêt de retard.

Il y a donc lieu pour l'importateur de ne prendre en charge que les quantités de rhum hors contingent dont il

pense avoir besoin, et, encore, de suivre avec beaucoup d'attention l'état de son admission temporaire, de manière à pousser sa clientèle de l'étranger à prendre livraison, si ses prévisions ne se sont pas réalisées exactement et si, en conséquence, le besoin s'en fait sentir un peu avant l'expiration du délai de sa soumission, de façon à ne pas avoir à payer la surtaxe prohibitive. Les clients étrangers sont au courant de cette situation, et ils ne se refusent presque jamais à prendre livraison par avance pour faciliter le négociant français, quitte à obtenir eux-mêmes des facilités, notamment en ce qui concerne le terme de paiement : il y a là une confiance réciproque, qui est à la base du commerce.

D'autre part, l'importateur doit toujours avoir en magasin une certaine quantité de rhum hors contingent pour répondre aux besoins de la consommation étrangère, de manière à ne pas être obligé de fournir du rhum contingenté, qui est d'un prix beaucoup plus élevé que celui des rhums hors contingent.

Entre ces deux risques, le négociant importateur-exportateur doit rechercher le juste milieu, mais c'est souvent une tâche très délicate, ce qui montre bien que le régime de l'admission temporaire n'est pas assez souple, et c'est là son principal inconvénient.

Et cependant, une réforme faite en 1932 vient restreindre encore la liberté du commerce d'exportation : le principe reste le même, et il est posé dans l'article 1^{er} du décret du 8 juillet 1932; c'est toujours le régime de la soumission cautionnée aux mêmes conditions que celles énumérées dans l'arrêté ministériel du 14 septembre 1923; mais le délai est réduit d'un an à six mois.

Ainsi, le négociant importateur n'a plus qu'un délai de six mois pour réexporter une quantité d'alcool pur égale à celle qu'il prend en charge : ce délai est vraiment trop court et le travail de l'exportateur devient ainsi de plus

en plus délicat, les prévisions étant de plus en plus difficiles. De plus, l'article 2 du nouveau texte spécifie que :

« Pourront seuls bénéficier des dispositions de l'article précédent, c'est-à-dire du régime de l'admission temporaire, les négociants se livrant depuis au moins un an au commerce des spiritueux, et les opérations d'exportation ne pourront être effectuées que par le signataire de la soumission cautionnée. »

En ce qui concerne l'application du régime de faveur d'admission temporaire aux seuls négociants établis depuis un an au moins, il n'y a rien à dire : c'est une disposition tout à fait normale.

Mais en ce qui concerne la deuxième exigence du législateur, à savoir que les opérations d'exportation doivent être effectuées uniquement par le signataire de la soumission cautionnée, une difficulté d'interprétation s'est élevée : que faut-il entendre, en effet, par opérations d'exportation ?

A la parution du décret, le commerce avait compris : l'établissement de l'acquit de Régie et du permis de Douane, l'accomplissement des formalités de sortie au point frontière. En conséquence, à condition que ces opérations soient bien faites par le titulaire du permis d'admission temporaire, la vente par ce même titulaire à un autre négociant français ayant une clientèle à l'étranger, mais ne possédant pas l'admission temporaire, paraissait une opération absolument licite. Aucune objection n'avait été soulevée par l'Administration des Douanes, lorsqu'au début de l'automne 1936, un incident s'est élevé à Bordeaux au sujet d'une vente de cette espèce, l'Administration des Douanes de ce port prétendant qu'une opération de ce genre ne pouvait être autorisée en vertu de l'article 2 du décret de 1932, qu'elle interprétait ainsi d'une manière excessivement restrictive.

La question était d'importance, et la Direction générale

des Douanes à Paris fut aussitôt consultée sur le point de savoir si la réglementation des rhums hors contingent s'opposait à ce qu'un importateur, détenteur d'une soumission cautionnée, expédie à un acheteur étranger, pour le compte d'un tiers négociant en France, des rhums en décharge de ladite soumission, étant bien entendu que l'acquit de Régie et la déclaration d'exportation seraient établis par le détenteur de la soumission, mais que la lettre de voiture serait créée au nom du tiers négociant, qui facturerait lui-même la marchandise à son client étranger.

La Direction répondit en rappelant le texte du décret de 1932 et en faisant savoir qu'en conséquence une seule et même personne doit intervenir dans la suite des opérations ayant trait à une importation et une exportation de rhums coloniaux sous le régime de la soumission cautionnée.

« Il s'ensuit, précise la Direction, que, dans le cas d'expédition à l'étranger pour le compte d'un tiers, négociant en France, le Service des Douanes ne peut que rejeter de l'imputation sur un titre de l'espèce la quantité réexportée dans ces conditions; que la combinaison apparaisse au moment de l'exportation ou soit reconnue à la suite d'un contrôle d'écritures. »

Ainsi, la Direction générale des Douanes considère que la facturation aux clients étrangers fait partie des opérations d'exportation et qu'en conséquence elle doit être effectuée par la signataire même de la soumission cautionnée. Il nous paraît que c'est une interprétation abusivement restrictive de l'article 2 du décret du 8 juillet 1932. En tout cas, elle est, au contraire, à l'intérêt qu'il y a pour la France à grossir le plus possible le nombre des exportations et le commerce d'exportation de rhum contribue comme les autres, ne serait-ce que dans une faible mesure, à l'équilibre de la balance du commerce.

En effet, des négociants qui ont une clientèle à l'étran-

ger sont souvent dans l'impossibilité d'établir une admission temporaire; ils ont d'autres articles que les rhums : vins, liqueurs, spiritueux de toute nature et ne peuvent entretenir un stock assez important de rhum, étant donné les qualités diverses à fournir à leur clientèle. D'autre part, ils peuvent manquer de l'outillage nécessaire à la mise en bouteilles, clissage...; enfin, leurs besoins sont souvent trop irréguliers pour qu'ils puissent prendre l'engagement de réexporter dans le délai très court de six mois, qui est imposé par l'Administration, une quantité égale à celle prise en charge. Ils doivent donc s'adresser obligatoirement à un spécialiste des ports d'importation. Et s'il n'est plus possible à ce négociant des ports, signataire titulaire de la soumission cautionnée, d'expédier pour le compte d'autres négociants, les affaires d'exportation sont irrémédiablement perdues. Ces affaires, plus que toutes autres, sont en effet à base de relations particulières, et elles ne peuvent être rattrapées par aucun autre canal que celui du négociant qui les a traitées la première fois. C'est pourquoi les milieux professionnels ont multiplié les protestations contre cette interprétation de l'Administration, abusive et surtout contraire à leurs intérêts et à l'intérêt général de la France.

Le Syndicat des négociants bordelais et l'Union coloniale adressèrent notamment une lettre, de laquelle nous extrayons le passage suivant qui est assez significatif :

« Est-ce le moment de négliger, aussi petite soit-elle, une source d'exportation ? Nous ne le pensons pas et venons solliciter qu'une intervention ait lieu auprès des ministres intéressés pour obtenir que les négociants en rhum puissent, comme par le passé, vendre à leurs collègues français des produits surtaxés pour l'exportation, étant entendu que, pour satisfaire aux exigences du décret de 1932, toutes les opérations d'exportation :

» — établissement de l'acquit de Régie;

» — établissement du permis de Douane;

» — sortie au point frontière,

continueront à être exclusivement faites par eux, mais que la facture pourra être établie à leur acheteur français, qui facturera à son tour son client étranger. »

Ce n'est que le 9 février 1938 que satisfaction est donnée aux justes revendications du commerce. La Direction générale des Douanes revient sur son interprétation de l'article 2 du décret de 1932; elle estime, en effet, qu'après un nouvel examen approfondi de la question, il est possible de revenir à la règle en vigueur avant novembre 1936 et de considérer les conditions imposées par le décret comme réalisées dès l'instant où le négociant qui déclare et présente les rhums à l'exportation est celui-là même qui a souscrit la soumission cautionnée à l'apurement de laquelle ces rhums sont affectés.

Mais cette nouvelle interprétation ne devait pas être en vigueur bien longtemps, puisque le décret du 8 mars 1939 établissait un nouveau régime pour les rhums hors contingent : l'exportation préalable.

Avant de faire l'étude de cette nouvelle réglementation, il nous paraît intéressant d'apprécier cet ancien régime de l'admission temporaire et de montrer pourquoi on s'est décidé peu à peu, par suite de difficultés toujours croissantes, à changer de régime.

§ 2. — *Appréciation critique du régime : ses difficultés d'application.*

La principale critique que nous ferons du régime de l'admission temporaire, tel qu'il était organisé pour les rhums, c'est que ce régime manquait de souplesse; et pour plusieurs causes :

1° Tout d'abord, ainsi que nous l'avons déjà signalé, le

délai fixé à un an, puis réduit à six mois, au terme duquel la marchandise prise en charge par le négociant devait être réexportée en totalité, était un délai de rigueur : à son expiration, il fallait payer la surtaxe. Le négociant se trouvait donc dans l'alternative suivante :

— ou bien rentrer dans ses entrepôts une faible quantité de marchandises hors contingent et risquer ainsi de ne pas pouvoir satisfaire les besoins de la consommation étrangère, ou d'y satisfaire en expédiant des rhums contingentés d'un prix plus élevé, d'où une perte fort appréciable pour lui ;

— ou bien rentrer dans ses magasins une quantité importante de rhums hors contingent, de manière à répondre facilement aux demandes des clients étrangers, mais risquer alors d'avoir à payer la surtaxe d'un taux très élevé, s'il n'a pu réexporter, dans le délai légal, une quantité en alcool pur exactement égale à celle prise en charge.

Cette difficulté de prévision était une véritable entrave au commerce d'exportation.

2° Ensuite, à la sortie proprement dite, l'application trop stricte par la Douane des mesures de contrôle gênait considérablement les exportateurs.

C'est ainsi que, bien souvent, l'Administration des Douanes retenait la marchandise jusqu'à ce que l'analyse soit revenue du Laboratoire national, sans se soucier que, pendant ce délai toujours très long, le bateau sur lequel devait être embarqué le rhum levait l'ancre à destination du pays étranger sans que les fûts aient été chargés. Et le négociant devait attendre le navire suivant, qui ne partait généralement que plusieurs semaines après. Voilà qui facilitait d'une manière singulière le commerce d'exportation !

Aussi a-t-on cherché à remédier à cette difficulté dans toute la mesure du possible.

C'est ainsi que la Douane autorise actuellement la sor-

tie de la marchandise avant le retour de l'analyse du Laboratoire, à la condition que l'exportateur s'engage par une deuxième soumission cautionnée à reconnaître comme exact le résultat de l'analyse officielle et, en conséquence, à payer l'amende si cette analyse fait ressortir que le produit présenté n'était pas du rhum pur.

Cette réglementation présente deux graves inconvénients. En effet :

— d'une part, s'il est reconnu que le rhum exporté n'est pas pur et naturel, il s'ensuit que la loi a été violée, puis-que la Douane a laissé sortir une marchandise prohibée;

— et, d'autre part, en signant la soumission cautionnée, on peut dire que l'exportateur signe sa propre condamnation, car une analyse n'est pas toujours la preuve absolue d'une fraude, et pourtant le négociant s'en remet absolument aux résultats de cette analyse.

On a pourtant accepté ces deux inconvénients dans l'intérêt supérieur du commerce d'exportation auquel l'application trop stricte des textes apportait une entrave mortelle.

3° Il faut enfin rappeler pour mémoire les difficultés d'interprétation de l'article 2 du décret du 8 juillet 1932 en ce qui concerne les opérations d'exportation à effectuer par le seul titulaire du permis d'admission temporaire. Une solution favorable a été donnée par la Direction générale des Douanes, mais il n'en reste pas moins vrai que le commerce d'exportation a été arrêté sans raison pendant près de deux années. C'est pour ces différentes causes que le commerce d'importation-exportation demandait depuis plusieurs années une réforme de la législation des rhums hors contingent, mais ses appels restaient vains, et il a fallu le nouveau régime de blocage à l'importation pour que les Pouvoirs publics se décident enfin à accorder aux négociants la réglementation qu'ils réclamaient.

Le blocage des rhums surtaxés était, en effet, effectif. Il ne ressortait pas absolument de la lettre des textes, mais c'était l'esprit des nouvelles dispositions, et l'Administration des Douanes en décida ainsi. Dès lors, les marchandises hors contingent n'étaient libérées que par tout petits lots, et il devenait impossible pour les négociants des ports de satisfaire aux besoins de leur clientèle de l'étranger. Ces besoins sont, en effet, très irréguliers, et les stocks de rhums surtaxés sont très réduits. Aussi cette rigidité du blocage, jointe au manque de souplesse du régime de l'admission temporaire que nous avons déjà signalé, menaçait de ruiner complètement le commerce d'exportation des rhums coloniaux français.

Les milieux intéressés multiplièrent leurs efforts pour faire aboutir la réforme. Rien ne s'y opposait. En effet, si les rhums surtaxés restaient bloqués, c'était, disait-on, pour éviter la spéculation sur ces marchandises, que le ministère des Colonies jugeait possible et qui aurait consisté, pour le négociant, à faire rentrer en magasin des rhums hors contingent pour s'en servir pendant quatre à cinq mois au lieu et place des contingentés, et tourner ainsi la loi du blocage, quitte à réexporter dans le dernier mois une quantité d'alcool pur égale à celle prise en charge. Il nous paraît que, d'une part, c'était là une opération bien dangereuse avec une surtaxe à 3.000 francs l'hectolitre d'alcool pur, et que, d'autre part, le marché n'aurait pas été bien influencé par cette spéculation, parce que les quantités de rhums hors contingent sont minimales.

Néanmoins, même en admettant ce principe du ministère, il y avait tout avantage à effectuer la réforme demandée, c'est-à-dire à décréter l'exportation préalable. Avec ce régime, en effet, aucune difficulté ne peut se présenter, puisque le négociant n'obtient des rhums hors contingent que s'il fait la preuve qu'il a déjà exporté sur l'étranger des rhums contingentés et uniquement pour remplacer les

quantités qu'il a ainsi « exportées préalablement ». La spéculation est donc impossible.

Aussi la Commission consultative des rhums, depuis sa création, n'a-t-elle cessé de demander l'exemption du blocage pour les rhums hors contingent et, comme corollaire de cette mesure, l'exportation préalable, dans le but de faciliter le commerce d'exportation, tout en rendant absolument impossibles les combinaisons spéculatives.

Le 8 mars 1939, satisfaction est enfin donnée à ses justes revendications.

CHAPITRE III

LE RÉGIME DE L'EXPORTATION PREALABLE

C'est le décret du 8 mars 1939 qui établit la nouvelle législation des rhums coloniaux hors contingent.

L'article 1^{er} de ce texte rappelle que les rhums importés en excédent du contingent légal ne peuvent être versés à la consommation en France ou en Algérie que moyennant le paiement de la surtaxe.

Les articles suivants précisent les conditions dans lesquelles le nouveau régime devra fonctionner. En quoi consiste donc cette nouvelle réglementation ? Les rhums coloniaux hors contingent, qui seront déclarés pour la consommation en compensation des rhums coloniaux pris sur le marché intérieur et exportés à destination de l'étranger, seront admis en exemption de la surtaxe.

Tel est le principe. Ainsi il n'est plus question d'admettre temporairement et en suspension de surtaxe des rhums hors contingent pour les besoins de l'exportation. Le négociant exporte d'abord des marchandises contingentées, et il se remplace ensuite en marchandises hors contingent, qu'il est autorisé à rentrer sans acquitter de surtaxe.

A cet effet, il doit se faire délivrer par le bureau de Douane de sortie un certificat spécial énonçant la quantité de rhum exportée, ainsi que le volume d'alcool pur correspondant.

Bien entendu, et comme dans l'ancien régime, ne peuvent donner lieu à la délivrance de ce certificat spécial

que les expéditions accompagnées d'acquets-à-caution blancs du Service des Contributions indirectes, attestant qu'il s'agit bien de rhums naturels, originaires des colonies françaises. Et la vérification de la Douane du bureau d'exportation doit confirmer cette énonciation.

Ces certificats spéciaux sont extraits d'un registre à souche et ne sont pas cessibles. Ils ne sont valables que trois mois à compter du jour de leur délivrance pour permettre à l'exportateur au nom duquel ils sont établis de verser à la consommation, en exemption de la surtaxe, une quantité de rhum hors contingent représentant un volume d'alcool pur égal à celui qu'ils indiqueront. Si les certificats ne sont pas utilisés dans le délai imparti, ils sont caducs de plein droit.

Malgré ce délai restreint, ce régime est d'une souplesse évidente et ne peut qu'aider au progrès du commerce d'exportation des rhums coloniaux français. En effet : d'une part, le négociant a toujours de la marchandise prête à être livrée à la clientèle de l'étranger, puisqu'il a la faculté d'expédier du rhum contingenté; et, d'autre part, il ne court plus le risque, ou bien d'avoir à payer une surtaxe prohibitive, ou bien d'avoir à prendre à sa charge la différence entre le prix du rhum contingenté et celui du rhum surtaxable, puisqu'il a un délai bien suffisant pour le remplacer en rhum hors contingent. Quant à la spéculation sur cette catégorie de marchandise, elle devient impossible, puisque, pour pouvoir en entrer dans ses magasins, le négociant doit d'abord faire la preuve qu'il a exporté une quantité équivalente de rhum contingenté.

Le nouveau texte ne change rien à la notion du pays étranger; c'est ainsi que seule l'Algérie est assimilée à la métropole et reçoit en conséquence des rhums contingentés. Toutes les autres colonies françaises ou pays de protectorat sont considérés comme pays étrangers et reçoivent des rhums hors contingent.

Il est précisé que les opérations d'importation et d'exportation, telles qu'elles résultent du nouveau décret, ne peuvent être effectuées que par les bureaux de Douane du Havre, de Nantes, de Bordeaux, de Marseille, de Paris et de Nice.

Enfin les soumissions cautionnées relatives à des importations de rhums coloniaux hors contingent, en cours de régularisation à la date d'application du nouveau décret, continuent d'être régies par les dispositions résultant du décret du 8 juillet 1932. Sauf en ce qui concerne ces mesures transitoires, le décret de 1932 est abrogé.

Ce régime de l'exportation préalable ne fonctionne que depuis quelques mois, mais on peut affirmer qu'il donne déjà satisfaction à tous.

APPENDICE

Le *Bulletin douanier* du 21 juillet 1939 publie et commente un décret beylical, en date du 7 juin 1939 (*Journ. off. tunisien* du 17 juin), en vertu duquel, à partir du 1^{er} juillet, la Tunisie ne peut plus être considérée comme territoire d'exportation pour les rhums coloniaux français. En conséquence, elle est assimilée à sa voisine l'Algérie, et ce que nous avons dit pour cette dernière est vrai pour elle-même : c'est ainsi que la loi du contingentement lui est applicable et qu'elle ne peut plus recevoir de rhums surtaxés.

Cette mesure est encore trop récente pour que nous puissions en apprécier les effets.

CHAPITRE IV

L'IMPORTANCE DU COMMERCE D'EXPORTATION

Le commerce d'exportation des rhums coloniaux est de peu d'importance. Il nous paraît intéressant de rechercher les causes de cette faiblesse et, comme conséquence, de nous demander s'il existe des mesures propices à un redressement de cette situation anormale.

Tout d'abord, quels sont les principaux pays qui consomment du rhum ?

Après la France, qui vient au premier rang, il faut citer : les colonies françaises et pays de protectorat : Tunisie, Maroc, Afrique Occidentale Française, Afrique Equatoriale Française...; puis l'Angleterre et ses colonies; les pays du Nord : Danemark, Finlande, Etats de la Baltique; l'Union économique belgo-luxembourgeoise; l'Allemagne; les Pays-Bas et la Suisse; enfin l'Argentine et les Etats-Unis.

Quels sont ensuite les pays sur lesquels la France exporte ?

Ce sont surtout ses colonies, l'Union belgo-luxembourgeoise, la Suisse et la Finlande. Elle n'exporte que peu de marchandise sur les autres pays consommateurs. Pourquoi ? Quels sont donc les concurrents de nos rhums coloniaux, et la lutte est-elle possible contre eux ?

Les plus dangereux sont les rhums anglais. Ce sont eux qui se consomment évidemment en Angleterre et dans les colonies anglaises; Londres est un grand port d'importation de rhums; il alimente tout l'Empire britannique, et il

est bien certain qu'il est impossible de prendre une place, si petite soit-elle, sur le marché anglais.

Mais ce sont encore les rhums anglais qui se consomment dans les pays nordiques ou anglo-saxons. La lutte est-elle plus facile à soutenir dans ces pays, et les rhums français ont-ils, dans l'avenir, des chances de s'implanter dans ces nations étrangères ? Nous ne le croyons pas. Il ne s'agit pas, en effet, d'une question de prix, les rhums anglais étant plus chers que les rhums français. C'est essentiellement une question de goût très profondément ancré et en quelque sorte attaché à la race : les individus de race anglo-saxonne ou nordique préfèrent les rhums anglais ; ceux de race latine préfèrent les rhums coloniaux français. Et cette affirmation est si vraie que c'est surtout sur les parties françaises des pays où la France exporte qu'elle réussit à exporter les quantités les plus importantes, par exemple : Bruxelles et la Belgique française, Genève et la Suisse française.

Les rhums anglais sont, en effet, assez différents des rhums français, et il faudrait un changement complet dans notre fabrication coloniale pour se rapprocher du type anglais. De plus, en admettant que l'on puisse prendre ainsi une partie de la clientèle étrangère, on perdrait automatiquement l'autre partie habituée aux rhums de fabrication française.

Il nous paraît donc qu'il faut renoncer à gagner du terrain sur les rivaux anglais. Au contraire, une lutte bien menée contre les autres concurrents du rhum (anglais ou français) peut donner, à notre avis, des résultats satisfaisants. Il ne faut pas perdre de vue, en effet, que partout, dans le monde, l'alcool se consomme sous une forme ou une autre, généralement très médiocre : en Chine, c'est le « choum-choum », abominable eau-de-vie de riz ; au Japon, c'est le « saké », qui se boit tiède ; en Russie, c'est la « vodka » ; en Allemagne, l'eau-de-vie de pomme de

terre; en Grèce et dans les Pays turcs, c'est le « mastic »; enfin, dans les Pays britanniques et dans beaucoup d'autres, par exemple les Etats-Unis, c'est le « whisky ».

On doit se demander si ces produits alcooliques ne pourraient pas être remplacés, au moins en grande partie, avec une propagande bien organisée, par les rhums dont les caractères organoleptiques offrent, tant pour le goût que pour la santé, des avantages frès marqués. Rien n'empêche les producteurs de rhum d'espérer qu'un jour le rhum concurrencera légitimement les « saké, vodka, ou whisky ». Une semblable évolution en faveur d'un produit n'a rien d'impossible; nous en donnerons pour preuve l'introduction récente et rapide du thé en France : il y a trente ans, le thé était consommé uniquement dans la haute bourgeoisie, et l'aristocratie française est en très petite quantité. Aujourd'hui, le goût du thé est répandu très démocratiquement, et ce produit essaie même de lutter avec le café. Il y a bien d'autres exemples de produits dont la consommation a considérablement augmenté, sous l'effet d'une propagande habile; nous ne citerons que des produits coloniaux : le riz, l'orange et la banane. Il y a donc certainement à l'étranger une place pour le rhum, surtout si l'orientation de la propagande est marquée dans le sens des qualités propres du rhum, qui font que cette boisson est très souvent conseillée par les médecins à titre de reconstituant ou de préventif. C'est notamment l'avis de M. Poujol, attaché commercial près la Légation de France à Vienne, qui commence ainsi son rapport présenté au Congrès du rhum le 7 juillet 1937 :

« Il est évident que le rhum ne tient pas dans la consommation mondiale courante la place qui lui revient.

» Peu de produits sont cependant aussi sincères et exempts de falsification. Nous parlons ici — bien entendu — des rhums d'origine issus de la canne à sucre et de ses sous-produits, car malheureusement cette appellation

s'étend, dans la pratique et à l'étranger, à des breuvages alcooliques, qui n'ont avec nos rhums coloniaux que de très vagues ressemblances. Pour trop de gens, d'autre part, le rhum n'est qu'un médicament. Il n'est pas pour eux un alcool courant; on n'offre pas d'ordinaire, sauf dans les milieux coloniaux avertis, après un bon repas, un verre de rhum, comme on offre un verre de fine, ou de liqueur.

» C'est d'ailleurs un tort et une erreur faciles à combattre par une propagande appropriée. En ces matières, nous dirons du rhum ce que nous avons dit il y a quelques années du vin, alors que nous avons été chargés d'étudier des formules de propagande en faveur de nos exportations vinicoles. De même qu'on peut démontrer le mouvement en marchant, on ne peut démontrer la valeur d'un vin ou d'un alcool qu'en en buvant et en en faisant boire.

» C'est là la meilleure des propagandes. Il y a quelques années, au cours de nos réceptions officielles, nous avons pris l'habitude d'offrir à nos invités des cocktails au rhum, des punches et même des rhums blancs, consommés comme liqueurs. Pour la plupart de nos invités, ce fut une révélation et, au goût qu'ils en manifestèrent, nous pûmes juger du succès éventuel de nos rhums coloniaux dans la clientèle courante. Il y a donc nécessité de prévoir et d'organiser la propagande et la défense des rhums coloniaux d'après un plan méthodique. »

Quelles sont donc les mesures qui s'imposent pour accroître la vente des rhums, et plus spécialement des rhums coloniaux français à l'étranger ? Tout d'abord, il est nécessaire que les producteurs de rhums coloniaux du monde entier, ayant adopté une définition juridique du rhum, obtiennent de leurs gouvernements l'engagement qu'au cours des accords commerciaux passés avec les pays consommateurs, l'appellation « rhum » soit exclusive-

ment réservée aux alcools de consommation provenant de la canne à sucre et de ses dérivés.

C'est ainsi que M. Poujol déclare :

« Dans bien des pays, et en particulier dans celui de notre résidence, nous avons obtenu une protection totale et effective en ce qui concerne les cognacs.

» Il n'existe pas de raison pour qu'il en soit autrement pour les rhums coloniaux, car, l'union faisant la force, peu de gouvernements auraient intérêt à résister à la pression de groupements mondiaux de producteurs, qui défendraient ainsi non seulement leurs propres intérêts, mais également ceux d'une certaine morale commerciale sans laquelle il n'est pas de rapports normaux entre nations.

» Le jour où l'ensemble des producteurs coloniaux de rhum aura obtenu que l'appellation précitée soit reconnue et protégée, on sera, nous en sommes persuadés, étonné des possibilités d'exportation qui s'offriront aux rhums véritables. »

Mais la question qui nous intéresse plus particulièrement, c'est celle des rhums français. En ce qui la concerne, on pourrait adopter une série de mesures appropriées, mesures à réaliser soit par l'intermédiaire des producteurs et négociants, soit avec l'appui de l'Etat.

Par exemple :

- a) la publicité dans la presse en faveur du rhum en général et non de telle ou telle marque de rhum;
- b) l'organisation de journées ou de semaines du rhum dans les grands centres de consommation;
- c) la présentation aux foires et surtout aux grandes expositions avec dégustation gratuite ou à bas prix;
- d) l'édition de brochures spéciales.

Quant à l'action des Pouvoirs publics, elle peut et doit s'exercer de deux façons :

1° *Sur le plan national :*

a) en subventionnant les initiatives précitées;

b) en prescrivant aux agents, attachés et conseillers commerciaux à l'étranger, d'organiser à l'occasion des foires, congrès et expositions des présentations de rhums français avec, si possible, dégustation gratuite;

c) en réservant aux rhums coloniaux d'origine une plus large part dans les adjudications et fournitures officielles.

2° *Sur le plan international :*

a) en exigeant des pays consommateurs le respect de l'appellation selon les principes exposés plus haut.

b) en obtenant, au cours des accords commerciaux, des abattements importants sur les droits d'entrée, le rhum devant être considéré, non comme un produit de luxe, mais comme de consommation courante et populaire.

M. Poujol ajoute une troisième sorte de mesure tout à fait indispensable, et il soulève ainsi une question très importante :

c) « Il faut obtenir au cours des accords commerciaux que les tarifs de douane intéressés soient basés sur une échelle de degré, les rhums à plus haut degré alcoolique payant plus cher que les rhums à degré alcoolique inférieur, nos rhums ne pouvant actuellement dépasser 65 degrés, alors que nos concurrents peuvent importer des alcools titrant jusqu'à 85 degrés, ce qui permet le dédoublement ou le mélange avec des alcools indigènes. »

Les rhums étrangers et, d'une manière générale, tous les alcools étrangers sont, en effet, d'un degré bien plus élevé que les rhums coloniaux français. Il serait donc juste de les frapper de droits plus élevés, d'autant plus qu'à l'étranger, il n'y a pas de législation de protection et de lutte contre la fraude; les mélanges ainsi facilités sont très courants.

Il serait même du plus grand intérêt de modifier les règlements intérieurs en vigueur pour permettre à nos rhums d'exportation de s'élever à un degré alcoolique équivalant à celui de nos concurrents, ce qui ne changerait nullement leur type habituel : ce serait un grand obstacle à notre exportation, qui se trouverait ainsi abolie.

CONCLUSION DE LA PARTIE COMPLEMENTAIRE

Ainsi, le commerce d'exportation des rhums coloniaux français est très réduit et peu prospère : la quantité de rhums réexportée varie entre 6.000 et 8.000 hectolitres d'alcool pur par année; c'est excessivement peu si l'on se rappelle que, pour la France seulement, la consommation du rhum atteint dans les plus mauvaises années 180.000 hectolitres d'alcool pur.

La cause principale de cette faiblesse réside dans le fait que l'étranger ne connaît pas assez le rhum; le meilleur remède est donc de le lui faire connaître : c'est un problème délicat; pour le résoudre, il suffit cependant d'un peu de méthode, d'un peu de solidarité, de cette morale commerciale dont parle M. Poujol, et sans laquelle il n'est pas de rapports normaux entre nations, d'un plan réfléchi et appuyé par les Pouvoirs publics, enfin d'un peu de ténacité, car il faut persévérer, même si le progrès ne se manifeste pas dès l'origine.

Il faut, de plus, qu'à l'intérieur du pays le commerce d'exportation soit aidé dans la plus large mesure : le régime de l'exportation préalable donne à ce sujet toute satisfaction; il est souple en lui-même et, si l'Administration française l'applique avec bienveillance et sans brimades inutiles, on peut espérer en l'avenir de l'exportation.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Nous avons ainsi suivi le rhum depuis son entrée en France jusqu'à sa consommation, soit dans la métropole, soit à l'étranger.

Nous avons pu, au cours de cette étude, constater et mettre en relief l'emprise de l'Etat de plus en plus serrée sur ce produit : cette intervention des Pouvoirs publics s'exerce soit à l'importation, soit à l'intérieur du pays, soit à l'exportation; elle est tantôt économique, tantôt fiscale, mais cette dernière est tellement poussée que son action a des répercussions inévitables sur l'économie de l'article.

Il existe donc une législation du rhum très fournie, dont nous avons fait l'étude et la critique dans les diverses parties de notre travail. Quels sont les enseignements que nous pouvons en tirer ?

L'importation du rhum nous a permis les plus longs développements, car c'est surtout en cette matière que l'Etat est intervenu et intervient le plus souvent et de la manière la plus rigoureuse. Le problème de l'offre et de la demande de rhum s'est, en effet, posé dans ces dernières années avec une acuité particulière, et c'est seulement dans une restriction de l'offre, c'est-à-dire de l'importation, qu'on en a cherché la solution : on a dirigé le marché du rhum en limitant les entrées de ce produit dans la métropole; la marchandise se faisant rare, les cours ont monté et le rhum est ainsi devenu un produit cher.

Il nous paraît que c'est une méthode singulière pour favoriser l'économie d'un article, surtout si aucune mesure n'est prise simultanément pour en faire augmenter la consommation. Et cependant, la prospérité du commerce et de l'industrie est la condition essentielle de la vie d'un pays; pour le commerce des rhums, cette prospérité est d'autant plus nécessaire que non seulement il contribue pour sa part à la vie de la France, mais qu'il assure encore, dans une très large mesure, celle de nos colonies.

Il est donc indispensable que l'intérêt général ne se laisse pas dominer par les nombreux intérêts privés, qui, chaque jour, menacent lâchement de nous ruiner.

Il faut, en conséquence, qu'à l'importation, le régime soit assoupli sans délai.

Le retour à la liberté serait pour nous la solution idéale, mais, comme nous l'avons déjà dit, cette transformation ne peut s'effectuer que très lentement, par étapes, et avec beaucoup de prudence. Il faut donc envisager une solution provisoire, qui serait en quelque sorte la première phase de l'opération; cette solution doit permettre le libre jeu de la loi de l'offre et de la demande. Il nous paraît, en conséquence, que les récentes mesures de blocage, d'échelonnement et d'assainissement doivent être abrogées le plus rapidement possible, car elles faussent systématiquement le marché du rhum en obligeant le produit à se tenir à un cours trop élevé.

En ce qui concerne le contingentement, il convient d'agir moins brutalement; il est indispensable, cependant, de rendre ce régime plus souple et plus élastique afin de faciliter l'adaptation de l'offre et de la demande. Son histoire, depuis son institution, nous permet d'indiquer une solution transitoire, qui nous paraît être la meilleure. Le chiffre du contingent s'est, en effet, révélé successivement trop réduit, puis trop élevé; la demande, sous l'influence de diverses causes, ne pouvant exacte-

ment suivre l'offre. C'est donc la fixité immuable du chiffre du contingent qui est, à notre avis, le principal écueil de cette réglementation.

Deux mesures peuvent être prises pour obvier à cet inconvénient :

1° La réduction du contingent à un chiffre égal ou même légèrement inférieur à la consommation moyenne calculée sur une période assez longue, par exemple dix années, de manière à ce que le marché ne soit pas encombré de marchandise, si la demande venait à se ralentir par suite de circonstances imprévisibles.

2° L'abaissement de la surtaxe de compensation à un taux permettant d'importer la quantité de rhums hors contingent nécessaire au supplément de consommation métropolitaine, si cette dernière venait à dépasser le contingent légal.

Il est bien évident que ces deux mesures sont absolument liées et qu'il ne faudrait pas adopter l'une sans adopter l'autre.

Il est question, à la Commission consultative des rhums et dans les ministères intéressés, d'une réduction du contingent à 170.000 hectos avec un volant de 10.000 hectos pour faire face aux demandes que l'on espère devoir se produire en raison de la propagande. Cette modification au contingentement ne serait pas suffisante, la création d'un volant ne donnant pas une souplesse assez grande au régime.

Il est indispensable, en effet, de pouvoir satisfaire aux demandes de marchandises quelles qu'elles soient, et c'est, à notre avis, l'abaissement de la surtaxe de compensation qui permet le mieux d'atteindre ce but, en donnant le moyen d'importer exactement la quantité de rhums hors contingent nécessaire aux besoins supplémentaires de la consommation.

Ainsi, la solution que nous préconisons n'est pas bien

différente du contingentement à son origine; il faut seulement réparer l'erreur qui a été commise de faire de la surtaxe un droit prohibitif, alors qu'elle doit être le régulateur indispensable du système du contingentement.

Par cette réforme, la liberté complète n'est pas rendue au marché, mais son organisation est assouplie, de telle manière que la loi de l'offre et de la demande peut encore produire ses effets salutaires. C'est pourquoi nous pensons que c'est actuellement la meilleure solution pour l'importation des rhums.

Il faut, de plus, qu'à l'intérieur du pays, l'égalité règne entre tous les citoyens, et que ce ne soit pas le commerce qui supporte toujours les plus lourdes charges, tandis que 3 millions de bouilleurs de crus continuent à bénéficier d'un privilège incompréhensible.

Il faut aussi faire connaître, par tous les moyens possibles, le rhum en France et à l'étranger.

Il faut enfin apprendre à tous qu'il ne peut exister de différence entre un produit colonial et un produit métropolitain; ce sont tous les deux des produits nationaux, parce que les colonies et la mère patrie ne forment qu'un tout absolument indivisible : l'Empire français.

VU, BON A IMPRIMER :

Le Président,

VU : *Le Doyen,*

A. FERRADOU.

ANDRÉ GARRIGOU-LAGRANGE.

VU ET PERMIS ET D'IMPRIMER :

Bordeaux, le 28 juillet 1939.

Le Recteur,

Pour le Recteur :

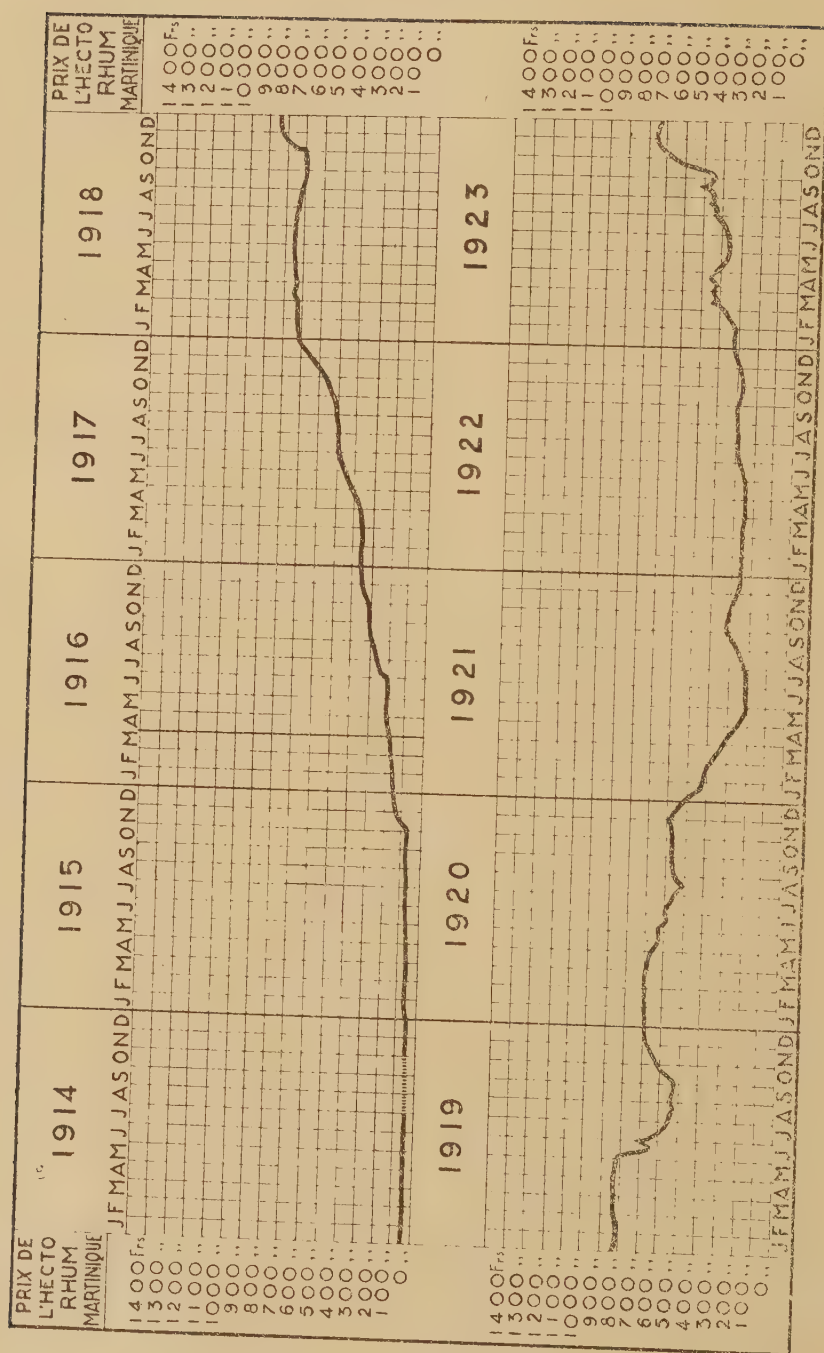
Le Vice-Président du Conseil de l'Université,

A. FERRADOU.

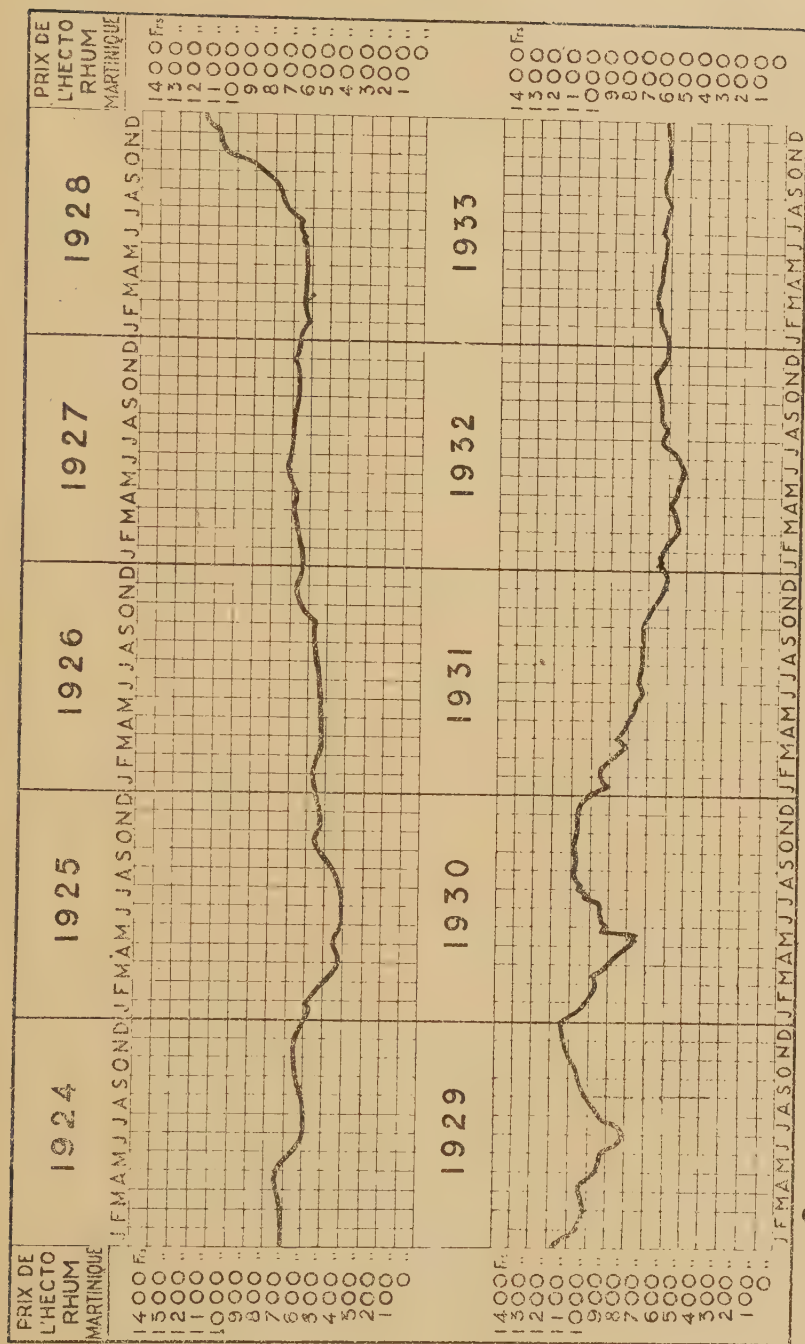
Les visas exigés par les règlements ne sont donnés qu'au point de vue de l'ordre public et des bonnes mœurs. (Délibération de la Faculté du 12 août 1879.)

ANNEXES

Graphiques des variations du prix de l'hectolitre
de Rhum Martinique
de janvier 1914 à juillet 1939
sur la place de Bordeaux.



Graphique de 1914 à 1923



Graphique de 1924 à 1933

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages généraux consultés.

CAILLAUX (J.). — Les impôts indirects, 1912.

ALLIX (E.). — Traité élémentaire de science des finances et de législation financière française, 1931.

Ouvrages plus spéciaux.

ALLIX (E.) et LECERCLE (M.). — Les contributions indirectes. Traité théorique et pratique, 1929.

LAUFENBURGER (Henry). — L'intervention de l'Etat en matière économique, 1939.

MAILLARD (R. de). — Le régime du contingentement des rhums coloniaux, Bordeaux, 1934.

BOUVIER (René). — Le Commerce franco-colonial, 1936.

LABAT (R.-P.). — Voyage aux Isles d'Amérique (réédition), Paris, 1892.

Rapport sur les travaux du Congrès des Economistes de langue française, 1933.

Publications.

Journaux officiels, et notamment :

Vote de la loi du contingentement, déb. parl.;

Vote de la loi de finances du 31 décembre 1937, déb. parl.

Bulletin douanier.

Droit social, revue mensuelle, et notamment le numéro du mois d'avril 1939.

La France active, et notamment le numéro du 15 avril 1930.

La Semaine des rhums coloniaux, compte rendu officiel des travaux du 6 au 10 décembre 1927.

Les bulletins du Syndicat national du commerce de gros des vins et spiritueux de France.

Les collections de l'Union coloniale française, et notamment le compte rendu des rapports présentés au Congrès du rhum du 7 juillet 1937.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
INTRODUCTION	5

PARTIE PRELIMINAIRE

LE RHUM

CHAPITRE I. — Nature et fabrication du produit. La définition légale du rhum	43
§ 1. <i>La nature du rhum</i>	43
§ 2. <i>La fabrication du rhum</i>	43
§ 3. <i>La définition légale du rhum</i>	47
§ 4. <i>Les pays producteurs de rhum</i>	49
CHAPITRE II. — Notions historiques générales sur le rhum, évolution de son marché : production, consommation et prix	21
§ 1. <i>Le rhum avant 1914</i>	21
§ 2. <i>Le rhum pendant et après la grande guerre 1914-1918</i>	25
CHAPITRE III. — L'organisation du commerce des rhums. Son importance. La place du rhum dans notre économie coloniale et métropolitaine	32
§ 1. <i>Le commerce des rhums</i>	32
1° <i>Les contrats de rhum</i>	32
2° <i>Le négociant importateur : son rôle essentiel</i>	37
3° <i>Le commerce de l'intérieur</i>	39
§ 2. <i>L'importance du rhum dans l'économie coloniale et métropolitaine</i>	39

PREMIERE PARTIE

L'IMPORTATION DU RHUM EN FRANCE

	Pages
CHAPITRE I. — Le régime de l'importation avant la loi du contingentement	43
§ 1. <i>Le régime du rhum pendant la guerre</i>	44
1° Notions sur la réglementation des alcools	44
2° Les importations de rhum et le commerce rummier pendant la guerre. Le régime juridique du rhum..	45
3° Les réquisitions	48
§ 2. <i>La réglementation des importations rummières par le décret du 19 octobre 1919</i>	50
§ 3. <i>La prohibition de l'importation des rhums étrangers.</i>	52
CHAPITRE II. — Le contingentement des rhums coloniaux français	57
§ 1. <i>L'origine et les précédents du contingentement.</i>	58
§ 2. <i>Loi du contingentement.</i>	59
1° Le vote de la loi	59
2° Les projets en discussion	61
3° Le contingentement des rhums coloniaux.....	62
§ 3. <i>La mise en application du contingentement.</i>	63
1° Domaine exact de ce nouveau régime	63
2° La répartition du contingent entre les colonies...	66
3° Le rôle de l'Administration des Douanes.....	67
§ 4. <i>Les diverses modifications apportées au régime du contingentement de 1922 à 1934</i>	68
1° Les augmentations successives du contingent.....	68
2° La question du creux de route	73
CHAPITRE III. — Les importants décrets de 1934 et 1935. Les premières mesures d'économie dirigée.....	75
§ 1. <i>La crise du rhum et les remèdes possibles à cette crise.</i>	75
§ 2. <i>Le décalage du contingent</i>	78
§ 3. <i>L'échelonnement des expéditions</i>	80
§ 4. <i>La ponction</i>	83
1° L'achat de rhum par le Service des alcools. — Ses modalités d'application	83
2° Le financement de l'opération : la taxe de 60 francs.	87
§ 5. <i>Conclusion</i>	91

	Pages
CHAPITRE IV. — La nouvelle réglementation de l'importation des rhums. Le statut du rhum. Véritable intervention de l'Etat en matière économique	95
§ 1. <i>Les projets d'organisation du marché du rhum.....</i>	95
§ 2. <i>Le statut du rhum</i>	106
1° Le vote de l'article 23 de la loi de finances du 31 décembre 1937	107
2° Les principales dispositions de l'article 23	109
3° La Commission consultative des rhums	112
4° Les lignes générales de la nouvelle organisation : l'œuvre de la Commission consultative des rhums	115
a) Le blocage des rhums et la fixation d'un prix minimum	116
b) L'échelonnement	119
c) L'assainissement proprement dit du marché....	121
d) Le financement	124
e) Les régimes spéciaux	124
f) Les exceptions au nouveau Statut	125
§ 3. <i>Appréciation critique du Statut</i>	127
§ 4. <i>Conclusion sur l'économie dirigée</i>	128
CHAPITRE V. — Résumé des conditions actuelles de l'importation des rhums en France. Leurs principales raisons d'être.	133
1° Les conditions essentielles d'importation.....	135
2° La condition d'admission en franchise	137
3° La dernière condition : l'importation définitive....	138
CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE	140

DEUXIEME PARTIE

LA LEGISLATION DU RHUM A L'INTERIEUR DU PAYS

CHAPITRE I. — La législation du rhum chez les commerçants.	142
§ 1. <i>La législation générale applicable à tout spiritueux.</i>	142
1° Les marchands en gros	143
a) Leur définition. Le crédit des droits	143
b) Les conditions nécessaires pour être marchand en gros	148
c) La surveillance exercée chez les marchands en gros	151
2° Les détaillants, débiteurs de boissons	158
§ 2. <i>La réglementation spéciale au rhum.....</i>	161

	Pages
CHAPITRE II. — Le régime de la circulation du rhum jusqu'à sa consommation. Les droits de consommation.....	165
§ 1. <i>La surveillance à la circulation : les titres de mouvement</i>	165
§ 2. <i>Les droits de consommation et le privilège des bouilleurs de cru</i>	172
CHAPITRE III. — La législation spéciale de protection du rhum	181
CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE	194

PARTIE COMPLEMENTAIRE

LE REGIME DES RHUMS HORS CONTINGENT : LEUR REEXPORTATION

CHAPITRE I. — Le taux de la surtaxe	199
CHAPITRE II. — Le régime de l'admission temporaire ou de la soumission cautionnée	203
§ 1. <i>Examen du régime</i>	203
§ 2. <i>Appréciation critique du régime : ses difficultés d'application</i>	240
CHAPITRE III. — Le régime de l'exportation préalable.....	245
CHAPITRE IV. — L'importance du commerce d'exportation....	248
CONCLUSION DE LA PARTIE COMPLEMENTAIRE	223
CONCLUSION GENERALE	227
BIBLIOGRAPHIE	235

BORDEAUX

IMPRIMERIES DELMAS

6, place Saint-Christoly.

21226 — 1939
